HOUSE OF COMMONS

Issue No. 12

Tuesday, April 26, 1994 Wednesday, April 27, 1994

Chair: David Berger

CHAMBRE DES COMMUNES

Fascicule nº 12

Le mardi 26 avril 1994 Le mercredi 27 avril 1994

Président: David Berger



Minutes of Proceedings and Evidence of the Standing Procès-verbaux et témoignages du Comité permanent de l' Committee on

Industry

Industrie

RESPECTING:

Pursuant to Standing Order 108(2), a review of access by small Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, une and medium sized businesses to traditional and new sources of financing

CONCERNANT:

révision de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(Voir à l'endos)



STANDING COMMITTEE ON INDUSTRY

Chair: David Berger

Vice-Chairs:

Yves Rocheleau

Paul Zed

Members

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Ian Murray
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Darrel Stinson—(15)

Associate Members

Reg Alcock Vic Althouse Ivan Grose Jim Hart Walt Lastewka Andy Mitchell John Murphy Alex Shepherd Andrew Telegdi Tony Valeri Ted White

(Quorum 8)

Christine Fisher

Clerk of the Committee

COMITÉ PERMANENT DE L'INDUSTRIE

Président: David Berger

Vice-présidents: Yves Rocheleau

Paul Zed

Membres

Peter Adams
Nick Discepola
Hugh Hanrahan
Tony Ianno
David Iftody
Réal Ménard
Dennis Mills
Ian Murray
Carolyn Parrish
Gaston Péloquin
Werner Schmidt
Darrel Stinson—(15)

Membres associés

Reg Alcock Vic Althouse Ivan Grose Jim Hart Walt Lastewka Andy Mitchell John Murphy Alex Shepherd Andrew Telegdi Tony Valeri Ted White

(Quorum 8)

La greffière du Comité

Christine Fisher

Published under authority of the Speaker of the House of Commons by the Queen's Printer for Canada.

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes par l'Imprimeur de la Reine pour le Canada.

MINUTES OF PROCEEDINGS

TUESDAY, APRIL 26, 1994 (20)

[Text]

The Standing Committee on Industry met in camera at 3:35 o'clock p.m. this day, in Room 705, La Promenade, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Réal Ménard, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Réal Ménard, Ian Ian Murray, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Paul Zed.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Marion Wrobel, Senior Analyst and Committee Parlement: Marion Wrobel, analyste principal et directeur de Research Director.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (See Minutes of Proceedings and Evidence, dated February 17, 1994 Issue No. 1).

It was agreed that the Clerk invite the following witnesses to appear before the Committee: Canadian Federation of Independent Business; Newcourt Credit Group; Canadian Finance and Leasing Association.

The Committee proceeded to a briefing session.

At 5:05 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

WEDNESDAY, APRIL 27, 1994 (21)

The Standing Committee on Industry met at 3:35 o'clock p.m. this day, in Room 253-D, Centre Block, the Chair, David Berger, presiding.

Members of the Committee present: Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Ian Murray, Carolyn Parrish, Gaston Peloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Paul Zed.

Associate Member present: Vic Althouse.

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Marion Wrobel, Senior Analyst and Committee Research Director and Guy Beaumier, Research Officer.

Witnesses: From Credit Union Central of Canada: Bill Knight, Vice-President, Government Affairs Credit Union Central of Canada; Harry Joosten, Member Relations Manager, St. Willibrord Community Credit Union (London, Ont.); Grant Nicklin, Vice-President, Operations Prince Albert Credit Union (Sask.). From Canadian Life and Health Insurance Association and Life Underwriters Association of Canada: Mark Daniels, President, Canadian Life and Health Insurance Association inc.; Paul Bourbonnière, Chairman and Chief Executive Officer, Life Underwriters Association of Canada; Paul McGarry, President and Chief Executive Officer, Zurich Life Canada; Robert Kilimnik, Vice-President, Investments, The Mutual Life Assurance Company of Canada.

PROCÈS-VERBAUX

LE MARDI 26 AVRIL 1994 (20)

[Traduction]

Le Comité permanent de l'industrie se réunit à huis clos 15 h 35, dans la salle 705 de l'immeuble La Promenade, sous la présidence de David Berger (président).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Murray, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Paul Zed.

Aussi présent: Du Service de recherche de la Bibliothèque du recherche du Comité.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de financement (voir les Procès-verbaux et témoignages du 17 février 1994, fascicule no 1).

Il est convenu que la greffière invite ces témoins à venir témoigner: la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante; le groupe Newcourt Credit; l'Association canadienne de location-financement.

Le Comité tient une séance d'information.

À 17 h 05, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

LE MERCREDI 27 AVRIL 1994 (21)

Le Comité permanent de l'industrie se réunit à 15 h 35, dans la salle 253-D de l'édifice du Centre, sous la présidence de David Berger (président).

Membres du Comité présents: Peter Adams, David Berger, Nick Discepola, Hugh Hanrahan, Tony Ianno, David Iftody, Dennis J. Mills, Ian Murray, Carolyn Parrish, Gaston Péloquin, Yves Rocheleau, Werner Schmidt, Paul Zed.

Membre associé présent: Vic Althouse.

Aussi présents: Du Service de recherche de la Bibliothèque du Parlement: Marion Wrobel, analyste principal et directeur de recherche du Comité; Guy Beaumier, attaché de recherche.

Témoins: De la Centrale des caisses de crédit du Canada: Bill Knight, vice-président, Affaires gouvernementales; Harry Joosten, gérant, Relations entre membres, St. Willibrord Community Credit Union (London, Ont.); Grant Nicklin, viceprésident, Opérations, Prince Albert Credit Union (Sask.); De l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc. et l'Association des assureurs-vie du Canada: Mark Daniels, président, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc.; Paul Bourbonnière, président et chef de la direction, Association des assureurs-vie du Canada; Paul McGarry, président et chef de la direction, Zurich du Canada, compagnie d'assurance-vie; Robert Kilimnik, vice-président aux placements, La Mutuelle du Canada, compagnie d'assurance sur la vie.

Pursuant to Standing Order 108(2), the Committee resumed consideration of the access by small and medium sized businesses to traditional and new sources of financing (See Minutes of

Bill Knight, Harry Joosten and Grant Nicklin made statements and answered questions.

Mark Daniels, Paul Bourbonnière, Paul McGarry and Robert Kilimnik made statements and answered questions.

At 6:20 o'clock p.m., the Committee adjourned to the call of the Chair.

Conformément au paragraphe 108(2) du Règlement, le Comité reprend l'examen de l'accessibilité des petites et moyennes entreprises aux sources traditionnelles et nouvelles de finance-Proceedings and Evidence, dated February 17, 1994, Issue No. 1). ment (voir les Procès-verbaux et témoignages du 17 février 1994, fascicule no 1).

Bill Knight, Harry Joosten et Grant Nicklin font des exposés et répondent aux questions.

Mark Daniels, Paul Bourbonnière, Paul McGarry et Robert Kilimnik font des exposés et répondent aux questions.

À 18 h 20, le Comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation du président.

Christine Fisher

Clerk of the Committee

La greffière du Comité

Christine Fisher

EVIDENCE

[Recorded by Electronic Apparatus]

Wednesday, April 27, 1994

[Traduction]

TÉMOIGNAGES

[Enregistrement électronique]

Le mercredi 27 avril 1994

• 1537

The Chairman: Order, please. The Standing Committee on Industry resumes this afternoon its study of access to financing for l'industrie reprend cet après-midi son étude de l'accès au financesmall-and medium-sized businesses.

Our first witnesses today are from the Credit Union Central of Canada. Present is Mr. Bill Knight, vice-president of government affairs.

Mr. Knight, welcome to you and your colleagues. I would ask you to perhaps introduce yourself and your colleagues at greater length, if you wish, and then proceed with your opening statement.

Mr. Bill Knight (Vice-President, Government Affairs Credit Union Central of Canada): First of all, we want to thank the committee for the opportunity to meet with you today and to share some of our information related to lending to small-and mediumsized businesses. My two colleagues and I will take the approach of answering any question you have after we make some brief statements about our system.

I recall meeting you, Mr. Chairman, and the parliamentary secretary during discussions of the amendments to the Small Businesses Loans Act. I can begin by reporting that we have looked at those amendments of a year ago. One of my colleagues will comment on how we're marching ahead in terms of using those changes, which came out of committees like this and which benefited the credit union system and allowed us to get into that market and do some of the lending that I know the parliamentary secretary in particular was most interested in seeing happen.

Mr. Chairman, the credit union system is a cooperative system. It is based on one member, one vote, with local boards. We have approximately 1,000 local credit unions outside the province of Quebec.

You've heard from our sister organization, the Desjardins movement. We often work parallel with them. They work within the province of Quebec. They have some affiliation with the caisses populaires outside the province of Quebec.

Le président: La séance est ouverte. Le Comité permanent de ment pour les petites et moyennes entreprises.

Nos premiers témoins aujourd'hui viennent de la Centrale des caisses de crédit du Canada, dont le porte-parole est M. Bill Knight. vice-président aux Affaires gouvernementales.

Monsieur Knight, bienvenue à vos collègues et à vous. Peut-être pourriez-vous vous présenter et présenter vos collègues de facon plus détaillée, si vous voulez bien, avant de nous faire votre déclaration liminaire.

M. Bill Knight (vice-président, Affaires gouvernementales, Centrale des caisses de crédit du Canada): Tout d'abord, nous tenons à remercier le comité de l'occasion qu'il nous donne de le rencontrer aujourd'hui pour lui faire part de certains de nos renseignements sur les prêts aux petites et moyennes entreprises. Mes deux collègues et moi répondrons à toutes vos questions après avoir fait quelques brèves déclarations sur notre système.

Je me rappelle vous avoir rencontré, monsieur le président, avec le secrétaire parlementaire au cours de l'étude des modifications de la Loi sur les prêts aux petites entreprises. Je pourrais vous dire au départ que nous avons examiné ces modifications il y a un an. Un de mes collègues expliquera comment nous allons de l'avant en ce qui a trait à l'utilisation de ces changements, qui sont issus de comités comme le vôtre, et qui ont avantagé le réseau des caisses de crédit et nous ont permis de prendre pied sur ce marché et de faire une part des prêts auxquels le secrétaire parlementaire particulier tenait mordicus.

Monsieur le président, le réseau des caisses de crédit est un système coopératif. Il est fondé sur le principe d'un vote par membre, avec conseils locaux. Nous avons environ 1 000 caisses de crédit locales hors Québec.

Vous avez déjà recu notre cousin, le mouvement Desjardins. Nous travaillons souvent en parallèle avec lui. Il opère au Québec. Il a un certain lien de parenté avec les caisses populaires hors Québec.

• 1540

We are basically across English Canada, and those of you from the province of Quebec who are familiar with Desjardins will be familiar with our system. We have about 1,000 local credit unions. Those credit unions are community based, with locally elected boards. We are covered by provincial legislation, including our regulatory framework, which, depending on the province, sometimes helps or impedes our lending capacity in the local community. As of 1993 we had about \$38 billion in assets. We have a membership base of around 4,383,000.

Nous sommes fondamentalement présents dans tout le Canada anglais, et les Québécois parmi vous qui connaissent Desjardins connaissent notre système. Nous regroupons quelque 1000 caisses de crédit locales. Il s'agit de caisses communautaires, dont le conseil est élu localement. Nous sommes soumis aux lois provinciales, notamment pour notre cadre de réglementation, qui, selon la province, facilite ou entrave parfois notre activité de prêt au niveau local. En 1993, nous avions pour environ 38 milliards de dollars d'actif. Nous regroupons quelque 4 383 000 membres.

Industry

[Translation]

27-4-1994

[Text]

It's a three-tier system. In principle it is basically controlled by the local cooperative caisses populaires, or credit unions if you like, that within the province are organized into a central that acts as a liquidity pool and the trade association for the organization. Those provincial centrals are organized into a national liquidity pool and trade association called the Credit Union Central of Canada, the organization for which I work.

The committee might well already be familiar with a study done by the Canadian Federation of Independent Business a couple of years ago that showed that credit unions, along with our sister organizations the Desjardins and the caisses populaires, had a high rating in service to small business.

I thought that for the purposes of the committee today I would attempt a slightly different approach. Number one, I have, literally just hot off the press yesterday, our annual report in both official languages, which we'll make available to the committee. It's a good summary. It's an easy read. I refer to page 22, which is a good summary of the whole system from coast to coast, including many of your constituencies.

I thought for the purposes of today we would take a slightly different tack and invite two of my colleagues within the system who actually work in the local community, work with local credit unions, and do a lot of business lending right in the grass—roots area, where many of you are from in terms of your constituencies and your communities. Often you hear from national organizations and provincial organizations, people such as myself, but I thought that today maybe a crack at the practical would be helpful.

The first person I'm going to call on is Grant Nicklin, who is from the Prince Albert Credit Union. He's a divisional manager for member services in that area. Their credit union in the greater Prince Albert area has an asset base of about \$240 million. He has a few comments to make, and then our other colleague will make a few comments, and then we shall be delighted to exchange information with you.

Mr. Grant Nicklin (Vice-President, Operations Prince Albert Credit Union (Sask.)): Thank you very much. We from Saskatchewan appreciate the opportunity to come before you and share some information. My little presentation will include a bit of history of the Saskatchewan credit unions, talk about some of the things we're doing, and then make some recommendations on where I think the government could address some changes.

Saskatchewan credit unions started in the province in 1937. They are community-based and community-responsive organizations. Each credit union elects a board of directors from its local membership, which in turn develops policy and hires a general manager to operate the credit union.

Today the province's credit unions have assets of \$5.36 billion and represent a membership base of 563,000. They provide service in 350 locations throughout the province and in fact are the only financial institution in 140 communities.

C'est un système à trois volets. En principe, il est essentiellement contrôlé par les caisses populaires coopératives locales, ou les credit unions si vous voulez, qui, dans la province, sont organisées en centrale gérant les liquidités et constituant l'association industrielle de l'organisation. Ces centrales provinciales sont organisées en pool national de liquidité et association industrielle appelée la Centrale des caisses de crédit du Canada, l'organisme qui m'emploie.

Le comité est peut-être déjà au courant d'une étude réalisée il y a quelques années par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, selon laquelle les caisses de crédit, avec nos cousines du mouvement Desjardins et les caisses populaires, sont bien cotées pour leur service par la petite entreprise.

Aux fins de la réunion d'aujourd'hui, j'ai cru utile de tenter une approche légèrement différente. Tout d'abord, j'ai ici notre rapport annuel, dans les deux langues officielles, tout frais sorti des presses hier, que nous mettrons à la disposition du comité. C'est un bon résumé. Il est facile à lire. Je vous renvoie à la page 22, où vous avez un bon résumé de tout le réseau qui s'étend d'un littoral à l'autre, et qui rejoint un grand nombre de vos circonscriptions.

Pour la réunion d'aujourd'hui, j'ai cru que nous pourrions varier légèrement la formule et inviter deux de mes collègues du réseau qui travaillent effectivement au niveau local, avec les caisses de crédit locales, et font beaucoup de prêts aux entreprises, à la base même, dans les circonscriptions et les localités d'un grand nombre d'entre vous. Vous entendez souvent les organismes nationaux et les organismes provinciaux, des gens comme moi, mais j'ai pensé qu'il serait peut-être utile de toucher du concret aujourd'hui.

J'aimerais vous présenter d'abord Grant Nicklin, de la Prince Albert Credit Union. Il est directeur de division pour les services aux membres dans cette région. La caisse de crédit de la grande région de Prince Albert a un actif d'environ 240 millions de dollars. Il a quelques commentaires à formuler, après quoi notre autre collègue fera les siens. Ensuite, nous serons heureux d'échanger avec vous.

M. Grant Nicklin (vice-président, Opérations Prince Albert Credit Union (Sask.)): Merci beaucoup. Nous, de la Saskatchewan, sommes heureux de l'occasion qui nous est donnée de nous présenter devant vous pour vous faire part de certains renseignements. Dans mon petit exposé, je dirai un mot de l'histoire des caisses de crédit de la Saskatchewan, vous parlerai de certaines choses que nous faisons, puis vous ferai certaines recommandations sur les points où, selon moi, le gouvernement pourrait envisager des changements.

C'est en 1937 que les caisses de crédit de la Saskatchewan ont vu le jour. Elles ont leur base dans la collectivité et répondent aux besoins de la collectivité. Chaque caisse de crédit élit parmi ses membres locaux un conseil d'administration, qui formule les politiques et confie à un directeur général l'exploitation de la caisse de crédit.

Aujourd'hui, les caisses de crédit de la province ont un actif de 5,36 milliards de dollars et représentent 563 000 membres. Elles servent 350 emplacements de la province et, de fait, elles sont la seule institution financière dans 140 collectivités.

Deposits are guaranteed by a deposit guarantee corporation. An unlimited deposit guarantee is available. As of December 31 we y a une garantie de dépôt illimitée. Au 31 décembre, nous employed 2,431 people at a total annual salary of \$75 million.

[Traduction]

Les dépôts sont garantis par une société de garantie des dépôts. Il employions 2 431 personnes, représentant une masse salariale annuelle de 75 millions de dollars.

• 1545

Saskatchewan is primarily a province supported by small business and agriculture. Credit unions serve all sectors of the economy, including business, farm, consumer and aboriginal, with a variety of competitive products and services. These include loans, various deposit options, limited insurance products, and financial consultation. Almost half of the non-government farm credit in the province is provided by credit unions.

Research commissioned by the Association of Small Business consistently reveals a high satisfaction with financial business services provided by our credit union system. Members expect the credit union to offer a full set of competitive services, which include the financial component as well as trust, insurance, and securities.

Saskatchewan credit unions are able to offer trust services through the Co-operative Trust Company of Canada that we have established, and are negotiating with the provincial government on some insurance issues.

Credit unions in the province are leaders in introducing new products and services. Consumer loans, interest-bearing chequing accounts and automated teller machines are just a few examples of some of the things we introduced to Saskatchewan consumers.

Credit unions are futuristic in their investigation and implementation of new services. Several credit unions throughout the province have incorporated a tele-service department and an integrated voice-response system that provides members extended access to their accounts beyond regular branch service.

As demographic shifts take place, credit unions are analysing mobile service delivery options, expanded use of technology, strategic business alliances, and other ways to serve our membership effectively.

In some locations credit unions have maintained a very close working relationship with local Indian bands, providing not only financial services but also training in relation to basic financial management. Some credit unions are providing service on reserves at specific times during the month. An expanding aboriginal community in our province has in the past and continues today to offer credit unions with opportunities to increase their financial market share.

In the area of small business, credit unions participate in numerous programs, including business improvement loans to facilitate the financial needs of this sector. There is an ever-increasing need for financial support in the business community due to service inconsistencies demonstrated by traditional financial service providers operating in the Saskatchewan marketplace.

La Saskatchewan est avant tout une province qui vit de la petite entreprise et de l'agriculture. Les caisses de crédit servent tous les secteurs de l'économie, y compris les entreprises, les agriculteurs. les consommateurs et les autochtones, grâce à divers produits et services concurrentiels. Ces produits et services comprennent les prêts, diverses options de dépôt, des produits limités d'assurance, et la consultation financière. Près de la moitié du crédit agricole non gouvernemental de la province vient des caisses de crédit.

Selon une recherche commandée par l'Association de la petite entreprise, les services financiers qu'offre aux entreprises notre réseau de caisses de crédit ont toujours une bonne cote de satisfaction. Les membres s'attendent que la caisse de crédit leur offre un ensemble complet de services concurrentiels, qui comprennent le volet financier ainsi que les services de fiducie, d'assurance et de valeurs mobilières.

Les caisses de crédit de la Saskatchewan peuvent offrir des services de fiducie par l'entremise de la «Co-operative Trust Company of Canada», que nous avons établie, et sont en négociation avec le gouvernement provincial sur certaines questions d'assurance.

Les caisses de crédit de la province sont des chefs de file pour le lancement de nouveaux produits et services. Les prêts à la consommation, les comptes de chèques productifs d'intérêt et les guichets automatiques ne sont que quelques exemples de certaines des choses que nous avons offertes aux consommateurs de la Saskatchewan.

Les caisses de crédit sont futuristes dans leur recherche et leur mise en oeuvre de nouveaux services. Plusieurs caisses de crédit de la province se sont donné une division de téléservice et un système intégré de messagerie vocale qui donne aux membres un meilleur accès à leurs comptes au-delà du service ordinaire de succursale.

Au fur et à mesure de l'évolution démographique, les caisses de crédit analysent les options de prestation de service mobile, l'expansion du recours à la technologie, les alliances d'affaires stratégiques, et de nouvelles façons de servir efficacement nos membres.

À certains endroits, les caisses de crédit ont maintenu un rapport de travail très étroit avec les bandes indiennes, à qui elles assurent non seulement des services financiers, mais encore de la formation en gestion financière de base. Certaines caisses de crédit offrent leurs services dans les réserves certains jours du mois. L'augmentation de la collectivité autochtone de notre province a représenté et représente toujours pour les caisses de crédit des occasions d'accroître leur part du marché financier.

Dans le domaine de la petite entreprise, les caisses de crédit participent à de nombreux programmes, y compris aux prêts destinés à l'amélioration des entreprises, afin de mieux répondre aux besoins financiers du secteur. Le monde des affaires a de plus en plus besoin d'aide financière du fait des incompatibilités de service dont font preuve les fournisseurs traditionnels de services financiers opérant sur le marché de la Saskatchewan.

Where other financial institutions in the province tend to provide resources only when there is significant financial gain to them, credit unions operate on the theory of providing service to their membership on the basis of maintaining a long-term relationship where both the member and the credit union benefit.

Decisions on all services, including commercial loan approvals, are made locally by people who live and work in that same community. This local marketplace knowledge provides borrowers with quick decisions.

In previous years decisions on all loans were made by local boards or credit committees. Today, credit union managers have approval limits, and in larger credit unions no other approval body is required.

In northern Saskatchewan, uranium mines, gold and diamond exploration are creating exciting opportunities for employment for local citizens. Wild rice operators are expanding, and tourist traffic exceeds 150,000 annually. Financial services for those developing businesses are supported in some form by local credit unions.

In other provincial locations credit unions are providing start—up financing, capital purchase financing, operating capital funding, as well as counselling services to retail and wholesale businesses.

The recent revisions in 1993 to the Small Businesses Loans Act have provided credit unions with more flexibility in pricing and qualifying members for loans. Professional service providers now qualify under the program, as do larger businesses with annual revenues of up to \$5 million. Under the old act, businesses could not transfer their financial dealings to another financial institution even if they were dissatisfied with it. Under the new legislation, they can. Now an eligible project may qualify for up to 100% financing if all other security conditions are met.

These changes have helped significantly. However, some restrictions limit the use of the program. For example, having a maximum of \$250,000 and an amortization period of just 10 years causes some business to opt out of the program.

• 1550

Because of recent changes to the act, credit unions have minimal experience on the response time to claims. Previous legislation caused delays in processing claims, and in some instances claims were not paid. The person processing the claim determined the settlement, and there were inconsistencies in payments of those claims.

[Translation]

Alors que les autres institutions financières de la province ont tendance à ne dégager des ressources que lorsqu'elles y voient la promesse d'un gain financier important, les caisses de crédit, elles, partent du principe que le service à leurs membres est la base du maintien d'une relation à long terme mutuellement avantageuse pour le membre et pour la caisse de crédit.

Les décisions sur tous les services, y compris les approbations de prêt commercial, se prennent localement par des personnes qui habitent et travaillent dans la même collectivité. Cette connaissance du marché local assure des décisions rapides aux emprunteurs.

Les années passées, les décisions sur tous les prêts étaient l'affaire de commissions ou de comités de crédit locaux. Aujourd'hui, les directeurs de caisse de crédit ont des limites d'approbation et, dans les grandes caisses, il n'y a pas d'autre organe d'approbation nécessaire.

Dans le nord de la Saskatchewan, les mines d'uranium et l'exploration de l'or et du diamant représentent des occasions excitantes d'emploi pour les citoyens locaux. Les exploitants de riz sauvage prennent de l'expansion, et les touristes affluent au rythme de 150 000 par an. Les services financiers pour ces entreprises en développement sont appuyés sous une forme ou sous une autre par les caisses de crédit locales.

Dans d'autres endroits de la province, les caisses de crédit fournissent le financement de démarrage, le financement d'achat en capital, le financement du capital d'exploitation, ainsi que des services de counselling pour les entreprises de détail et de gros.

Les révisions récentes de 1993 à la Loi sur les prêts aux petites entreprises ont donné aux caisses de crédit une plus grande souplesse au chapitre de la tarification et de la qualification des membres aux prêts. Les fournisseurs de services professionnels sont désormais admissibles en vertu du programme, tout comme les grandes entreprises dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas 5 millions de dollars. En vertu de l'ancienne loi, les entreprises ne pouvaient pas transférer leurs affaires financières à une autre institution financière, même si elles en étaient mécontentes. En vertu de la nouvelle loi, elles le peuvent. Désormais, un projet admissible peut donner droit à 100 p. 100 de financement si toutes les autres conditions de garantie sont réunies.

Ces changements ont beaucoup aidé. Cependant, certaines restrictions limitent la possibilité de recours au programme. Par exemple, le plafonnement à 250 000\$ et la période d'amortissement de seulement 10 ans poussent certaines entreprises à sortir du programme.

Suite aux changements récents à la loi, les caisses de crédit ont très peu d'expérience pour ce qui est du temps de réponse aux demandes de règlement. L'ancienne loi imposait des retards de traitement des demandes, qui, dans certains cas, n'étaient pas réglées. La personne traitant la demande établissait le règlement, et il y avait des manques d'uniformité dans le règlement des demandes.

The new Bankruptcy and Insolvency Act has caused credit unions to use extreme caution in granting loans to small businesses. The complex rules of appointing a receiver and the requirement of contacting all known creditors prior to seizing business assets increases the cost and limits the potential to secure all assets held as security.

In the case of pending business bankruptcy, the legislation allows the suppliers opportunity to collect all identifiable merchandise delivered 30 days prior to insolvency. As a result of this clause, credit unions are skeptical about using inventory to secure operating loans, and in many instances that's all you have as a security in a new business.

Environmental laws, although supported in principle by credit unions, are affecting decisions to finance existing or new business. In Saskatchewan proposed provincial legislation will make it very difficult to make loans to businesses such as service stations or bulk fuel operators.

The decision by Canada Mortgage and Housing Corporation to direct funds rather than guarantee repayment on social housing projects has removed the opportunity for credit unions to bid on low-risk, long-term funded projects. Since these facilities are located in the province and house Saskatchewan residents, there should be an opportunity for local financial institutions, credit unions, to bid on the projects when they are constructed or when financing terms are renewed.

As outlined earlier in this submission, aboriginal business is expanding in the province of Saskatchewan. Land entitlement settlements are providing new opportunities for Indian people and for credit unions. Support for economic development comes from the credit unions having long-term relations with Indian bands. On-reserve housing programs have been and continue to be financed by credit unions on a bid basis.

An area in which drastic improvement is required is when debt recovery loans are consolidated. They all go through a debt recovery loan system every two or three years. The Department of Indian Affairs regularly changes security criteria, causing delays in advancing loans of this nature.

Credit unions could play a key role in assisting in economic development in social programs if they are amended. This is because of our understanding of and relationship with the communities in which we operate. Credit unions would benefit from a more level playing field by reducing the number of government–funded organizations providing various forms of financial services to the small business and aboriginal community. It creates confusion and promotes the use of high–cost consultants.

[Traduction]

La nouvelle Loi sur la faillite et l'insolvabilité a amené les caisses de crédit à faire preuve d'une extrême prudence dans l'octroi des prêts aux petites entreprises. Les règles complexes régissant la nomination d'un séquestre et l'obligation de communiquer avec tous les créanciers connus avant de saisir l'actif de l'entreprise augmentent le coût et limitent la possibilité de réaliser la garantie que représente l'actif.

Dans le cas d'une faillite d'entreprise imminente, la loi donne aux fournisseurs la possibilité de reprendre toutes les marchandises identifiables qu'ils ont livrées dans les 30 jours précédant l'insolvabilité. Suite à cette disposition, les caisses de crédit sont sceptiques quant à la possibilité de prendre les stocks en garantie de prêts d'exploitation, alors que, bien souvent, ils sont la seule garantie disponible dans une nouvelle entreprise.

Les lois environnementales, que les caisses de crédit appuient en principe, ont des conséquences sur les décisions de financer les entreprises existantes ou nouvelles. En Saskatchewan, si la loi provinciale proposée est adoptée, il sera très difficile de consentir des prêts aux entreprises comme les stations-service ou les exploitants de produits pétroliers en vrac.

La décision de la Société canadienne d'hypothèques et de logement d'affecter des fonds plutôt que de garantir le remboursement pour les ensembles de logement social a enlevé aux caisses de crédit la possibilité de soumissionner des ensembles à faible risque et financés à long terme. Puisque ces ensembles de logement se trouvent dans la province et logent des résidents de la Saskatchewan, les institutions financières, les caisses de crédit locales, devraient avoir la possibilité de soumissionner des ensembles de logement au moment de leur construction ou du renouvellement du financement.

Comme je l'ai dit plutôt dans notre mémoire, les entreprises autochtones prennent de l'expansion en Saskatchewan. Les règlements des droits fonciers ouvrent de nouvelles perspectives aux Indiens et aux caisses de crédit. L'aide au développement économique vient des relations à long terme que les caisses de crédit ont avec les bandes indiennes. Les programmes de logement dans les réserves ont été et sont toujours financés par les caisses de crédit, par voie de soumissions.

S'il y a un point où des améliorations éclatantes s'imposent, c'est bien celui des prêts de consolidation de dettes. Tout le monde passe par le système de consolidation de dettes tous les deux ou trois ans. Le ministère des Affaires indiennes modifie périodiquement les critères de garantie, ce qui retarde les avances de prêts de cette nature.

Les caisses de crédit pourraient jouer un rôle clé dans l'aide au développement économique dans le cadre des programmes sociaux, pour peu qu'ils soient modifiés. C'est que nous connaissons bien les collectivités où nous opérons et que nos relations avec elles sont bonnes. Les caisses de crédit profiteraient d'une uniformisation des règles du jeu qui entraînerait une réduction du nombre d'organismes financés par le gouvernement qui offrent diverses formes de services financiers à la petite entreprise et à la collectivité autochtone. Cela crée de la confusion et favorise le recours à de coûteux experts—conseils.

In conclusion, the credit union system of Saskatchewan has for the past 57 years been a significant institution making decisions on Saskatchewan development. The decisions are made locally, not outside the province. Credit unions do not exist to make large profits, but function on the basis of providing opportunities to individuals, businesses and communities to enhance their standard of living. This is provided for through a wide service delivery network, frequent introduction of innovative products and services, direct financing, and an unlimited deposit guarantee.

Thank you for the opportunity to speak before you.

Mr. Knight: Mr. Chairman, our third presenter is Harry Joosten from the St. Willibrord Community Credit Union in Ontario. Their asset base is about \$282 million; it's a different market. The legislation that governs us in Saskatchewan is different from the legislation in Ontario, although it's similar, so he'll give you a flavour of that Ontario market.

Mr. Harry Joosten (Member Relations Manager, St. Willibrord Community Credit Union (London, Ont.)): Good afternoon, ladies and gentlemen. Thanks again for the invitation to appear and tell you a little about how the credit union system can be of more service to Canada's small business sector.

I'm going to cover four points: one, our perception of what small businesses need and want; two, how and why credit unions are positioned to deliver on those expectations; three, some commentary on services for small business already available through credit unions and some commentary on community economic development; and four, a couple of recommendations on changes that are both needed and possible to enable credit unions to do more for the small business sector.

• 1555

Our credit union has delivered financial services to small business in southwestern Ontario for over 40 years, and some credit unions have an even longer record. During that time we have discovered for ourselves what small business wants. As well, in 1987 the Canadian Federation of Independent Business did an excellent nationwide survey of its 11,000 members and quantified those expectations. With apologies to Ian Murray, I'm going to give a briefer version of what I said a couple of weeks ago to a provincial caucus presentation.

A couple of years ago the CFIB updated this study and reached substantially the same conclusions. I realize the primary focus of your committee is on access to capital for small business, but day to day, this access is tied to and an integral part of the total financial service package. Pricing is often based on the total package, and that's why I'm discussing the whole range of financial service expectations of small business.

[Translation]

En conclusion, le réseau des caisses de crédit de la Saskatchewan est, depuis 57 ans, une grande institution qui prend des décisions sur le développement de la Saskatchewan. Les décisions se prennent localement, et pas en dehors de la province. La raison d'être des caisses de crédit n'est pas de réaliser de gros bénéfices, mais de fonctionner pour donner aux particuliers, aux entreprises et aux collectivités la possibilité d'améliorer leur niveau de vie. Elles le font par un vaste réseau de prestation de services, par le lancement fréquent de produits et de services innovateurs, par le financement direct, et par une garantie de dépôts illimitée.

Merci de m'avoir donné l'occasion de vous parler.

M. Knight: Monsieur le président, notre troisième intervenant est Harry Joosten de la «St. Willibrord Community Credit Union» en Ontario. Cette caisse de crédit a un actif d'environ 282 millions de dollars; c'est un marché différent. Quoique semblable, la législation qui nous régit en Saskatchewan n'est pas la même qu'en Ontario, et il vous donnera une petite idée de ce marché ontarien.

M. Harry Joosten (gérant, de relations des membres, St. Willibrord Community Credit Union (London, Ont.)): Bonjour, mesdames et messieurs. Merci encore une fois de l'invitation à comparaître devant vous et à vous expliquer un peu comment le réseau des caisses de crédit peut rendre encore davantage service au secteur de la petite entreprise au Canada.

Je vais traiter quatre points: premièrement, notre perception des besoins et des désirs des petites entreprises; deuxièmement, comment et pourquoi les caisses de crédit sont positionnées pour donner suite à ces attentes; troisièmement, un commentaire sur les services auxquels la petite entreprise a déjà accès par l'intermédiaire des caisses de crédit et un commentaire sur le développement économique des collectivités; et quatrièmement, quelques recommandations sur les changements qui sont à la fois nécessaires et possibles pour permettre aux caisses de crédit de faire plus pour le secteur de la petite entreprise.

Notre caisse de crédit offre des services financiers à la petite entreprise du sud de l'Ontario depuis plus de 40 ans, et certaines caisses de crédit depuis encore plus longtemps. Pendant ce temps, nous avons découvert par nous—mêmes ce que veut la petite entreprise. De même, en 1987, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante a fait un excellent sondage national auprès de ses 11 000 membres pour quantifier ces attentes. En prenant soin de présenter mes excuses à Ian Murray, je vais donner une version abrégée des propos que j'ai tenus il y a quelques semaines à l'occasion d'un exposé que j'ai fait devant le caucus provincial.

Il y a quelques années, la FCEI a procédé à une mise à jour de cette étude et en est venue essentiellement aux mêmes conclusions. Je sais que votre comité s'intéresse surtout à l'accès au capital pour la petite entreprise, mais, dans le quotidien, cet accès est lié à l'ensemble des services financiers, et en fait partie intégrante. La tarification est souvent fondée sur l'ensemble global, et c'est pourquoi je traite de toute la gamme des attentes de la petite entreprise en matière de services financiers.

From the CFIB survey—I'll make a copy of this available to the clerk afterwards, and there's a graph in there that explains this quite clearly—two-thirds of small business owners want and expect their banker to know their business; that's their primary expectation. Also, 56% want speedy decisions on credit applications. One—third of the total surveyed expected their financial institution to know both their industry and their local market as well as their individual business.

It's almost sad to report that only 20% of small business owners expected good advice from their banker. Page 4 of the CFIB update report on banking from May 1992 states that continuity of bank personnel is of considerable importance to small firms because it affects all parts of the banking relationship.

If account managers are allowed to stay longer with particular clients, good information and good relations have the time to develop properly. . . .It also allows account managers to make decisions based on firm—specific criteria, instead of relying on industry—wide or region—wide generalizations that can be arbitrary or erroneous.

Interest rates and the cost of financial services are a concern to small business, but of at least as much concern to small business as the amount of interest and fees paid is the way they are negotiated, communicated, collected, and reported back to the business owners.

Number two, how and why can credit unions do better? As both Bill and Grant have said, credit unions are cooperative financial institutions. Our members elect our board of directors, which determines our policies, including those on lending. For example, St. Willibrord's board of directors has nine members, of whom five are self-employed owners and operators of small businesses.

Our policies are shaped to be mutually fulfilling of the individual needs of small business and to the credit union's own requirements. We are much smaller than banks and our operations are focused on smaller areas. That can be a strength, because our policies can be shaped to local requirements, lines of communication are shorter, decisions can be made much faster. Our services were designed by people with practical business experience—our members, our staff, our elected officials, who know what it takes to start, operate, and grow a small business.

Our management and staff live in the communities they serve, often developing whole careers with the same credit union or within the same town or city or small region. We get to know our markets very well. I'm 41 years old and I've been with my credit union now for 18 years; that's high for our credit union average but by no means unknown.

We have the time to develop and to deepen service relationships with individual members and our businesses. Local credit union managers have the advantage of being able to take a longer view and being willing to stick with people who do good

[Traduction]

Selon le sondage de la FCEI—j'en remettrai une copie à la greffière à la fin, et il y a là un graphique très clair là-dessus— les deux tiers des propriétaires de petite entreprise veulent et s'attendent que leur banquier connaissent leur entreprise; c'est leur première attente. De même, 56 p. 100 veulent des décisions rapides sur les demandes de crédit. Un tiers de l'ensemble des personnes interrogées s'attendaient que leur institution financière connaisse à la fois leur industrie et leur marché local ainsi que leur entreprise individuelle.

C'est presque triste à dire, mais seulement 20 p. 100 des propriétaires de petite entreprise s'attendaient à de bons conseils de la part de leur banquier. À la page 4 du rapport de la FCEI sur les banques, paru en mai 1992, on lit:

La continuité du personnel semble être un élément très important. Si la banque laisse un directeur de compte s'occuper plus longtemps de certains clients, celui-ci aura le temps de développer une relation fructueuse avec ces derniers. Elle permet également au directeur de compte de prendre des décisions à partir de critères propres à l'entreprise plutôt que de statistiques, souvent arbitraires ou erronées, se rapportant à l'ensemble d'un secteur ou d'une région.

Les taux d'intérêt et le coût des services financiers préoccupent la petite entreprise, qui s'inquiète par ailleurs tout autant de la façon dont le montant de l'intérêt et des frais versés est négocié, communiqué, perçu, et recommuniqué aux propriétaires d'entreprise.

En deuxième lieu, comment et pourquoi les caisses de crédit pourraient-elles faire mieux? Comme Bill et Grant l'ont dit l'un et l'autre, les caisses de crédit sont des institutions financières coopératives. Nos membres élisent notre conseil d'administration, qui arrête nos politiques, y compris les politiques de prêt. Ainsi, le conseil d'administration de St. Willibrord a neuf membres, dont cinq sont des propriétaires et exploitants indépendants de petites entreprises.

Nos politiques sont établies en fonction de la satisfaction mutuelle des besoins individuels de la petite entreprise et en fonction des exigences de la caisse de crédit elle-même. Nous sommes loin d'avoir la taille des banques et nos opérations sont axées sur des secteurs plus restreints. Cela peut être un point fort, parce que nos politiques peuvent être adaptées aux besoins locaux, parce que les lignes de communication sont plus directes, et parce que les décisions peuvent se prendre beaucoup plus vite. Nos services ont été conçus par des personnes ayant une expérience pratique des affaires—nos membres, notre personnel, nos dirigeants élus, qui savent ce qu'il faut pour lancer et exploiter une petite entreprise et lui donner de l'expansion.

Nos directeurs et notre personnel habitent dans les collectivités qu'ils servent, et font souvent toute leur carrière dans la même caisse de crédit ou dans la même ville ou petite région. Nous finissons par très bien connaître nos marchés. J'ai 41 ans, et je suis avec ma caisse de crédit depuis 18 ans; c'est beaucoup pour la moyenne de nos caisses de crédit, mais loin d'être du jamais vu.

Nous avons eu le temps de nouer et d'approfondir des relations de service avec les membres individuels et nos entreprises. Les directeurs de caisse de crédit locale ont l'avantage d'être capables de voir à plus long terme et d'avoir

solid business but who might be caught in the trough of an economic cycle caused by outside forces. Because of this, we can be more comfortable with and trusted by our members when we're giving commonsensical business advice.

Everything about credit unions, however, is not small, as Bill and Grant have said. We have ownership, operational, electronic service, and even philosophical links with both provincial and national centrals and cooperatively owned specialty companies such as Grant listed earlier. This does allow us to deliver the full range of financial services needed by small business, and even locally we can partner and syndicate loan and service packages when local needs are greater than local resources or credit limits.

1600

Number three, what do credit unions deliver already? I'm just Willibrord as an individual example.

As I said earlier, we've delivered services to southwestern Ontario for over 40 years. In that time we've built up a portfolio of over \$120 million in farm and commercial loans, including individual packages as small as \$5,000 and as high as \$2.5 million. We operate a full range of financial services for small business's daily operating needs, short-, medium-and long-term financing, but then we go on to employee benefits, foreign currency transactions, cash management and more.

Quite often we go beyond what might be normally expected of a financial institution. For example, every year we do quite a bit of internal computerized analysis of each member's farm or commercial enterprise. We now provide an easy-to-read and understandable copy of that analysis to the member without charge, so members can both see the basis on which we made our credit decision and pick up clues on improving their own operations.

We also note that both provincial and federal governments are becoming very interested in community economic development, or CED. CED is a very wide term with many meanings, but essentially we take it to mean the development of strategic local community alliances between small business, governments, financial institutions and other organizations, with the purpose of generating sustainable economic development and creating additional local and long-term job opportunities.

Credit unions already do a lot for local community economic development just because we are locally based financial institutions. We reinvest our local savings and investments directly back into the local economy, financing local enterprises.

Just last night, St. Willibrord's board of directors voted to commit up to \$100,000 to local community loan funds, which organize in our area to take advantage of one of our provincial CED initiatives. That is in addition to depository credit advice

[Translation]

envie de rester fidèles à des gens qui font de bonnes affaires solides, mais qui risquent d'être pris dans le creux d'un cycle économique causé par des forces de l'extérieur. Pour cette raison, nous pouvons être plus à l'aise avec nos membres et avoir davantage leur confiance lorsque nous leur donnons des conseils d'affaires fondés sur le bon

Tout n'est pas petit, quand même, dans nos caisses de crédit, comme Bill et Grant l'ont dit. Nous avons des participations, des services opérationnels, des moyens électroniques, et même des affinités avec les centralesprovinciales et nationales, ainsi qu'avec des compagnies spécialisées appartenant à des coopératives, comme Grant l'a indiqué plus tôt. Nous sommes ainsi en mesure d'offrir toute la gamme des services financiers dont a besoin la petite entreprise et, localement, nous pouvons même établir des partenariats et nous regrouper pour consentir des prêts et des services lorsque les besoins locaux sont plus élevés que les ressources locales ou les limites de crédit.

En troisième lieu, qu'offrent déjà les caisses de crédit? Je vais tout going to supplement what Grant has already said, and I'll use St. simplement renchérir sur ce que Grant a déjà dit et je me servirai de St. Willibrord à titre d'exemple.

> Comme je l'ai dit plus tôt, nous offrons des services dans le sud-ouest de l'Ontario depuis plus de 40 ans. Au cours de cette période, nous avons bâti un portefeuille de plus de 120 millions de dollars en prêts agricoles et commerciaux, parfois d'aussi peu que 5 000\$, mais aussi allant jusqu'à 2,5 millions de dollars. Nous offrons une gamme complète de services financiers pour répondre aux besoins courants de la petite entreprise, ainsi que du financement à court, à moyen et à long terme, mais nous nous occupons aussi d'avantages sociaux, d'opérations en devises étrangères, de gestion de trésorerie, etc.

> Il nous arrive bien souvent de faire davantage que ce que l'on attend habituellement d'un établissement financier. Par exemple, nous faisons souvent une analyse informatique interne de la ferme ou de l'entreprise commerciale de chaque membre. Nous remettons sans frais au membre un exemplaire facile à lire et compréhensible de cette analyse, de sorte que le membre sache sur quoi nous nous sommes fondés pour prendre notre décision de crédit et puisse glaner des idées sur la façon d'améliorer sa propre exploitation.

> constatons également que les gouvernements Nous provinciaux et le gouvernement fédéral s'intéressent de plus en plus au développement économique communautaire. Il s'agit là d'un terme très large ayant de nombreux sens, mais il s'entend essentiellement à notre avis de l'établissement d'alliances communautaires locales stratégiques entre les petites entreprises, les gouvernements, les établissements financiers et d'autres organisations, pour la promotion du développement économique durable et la création d'autres occasions d'emplois sur place et à long terme.

> Les caisses de crédit font déjà beaucoup pour le développement économique communautaire local du simple fait qu'elles sont des établissements financiers locaux. Nous réinvestissons nos économies et nos placements locaux directement dans l'économie locale, pour financer les entreprises locales.

> Hier soir justement, le conseil d'administration de St. Willibrord s'est engagé à verser 100 000\$ aux fonds de prêts communautaires locaux, qui s'organisent dans notre région pour profiter de l'une des initiatives de notre province en matière de

and loan administration services for such community loan fund organizations, and that is also in addition to our regular lending program for small business. That's just one credit union out of the thousands that Bill Knight referred to, and that's just what we have done so far.

Under point number four we have two main recommendations. The first is relatively easy and cheap. We think that increased awareness of the credit union's system readiness, ability and willingness to serve the small business sector will help to improve the whole situation.

Our own responsibility is to market our services to local small businesses in our area. We are not asking for your help or involvement in that, but we cannot overemphasize the need for a level playing field for credit unions so that we have the same opportunity to participate in government programs as other financial institutions. Credit unions will be far better served in this context by equitable, not preferential, treatment vis—à—vis other financial institutions.

Please include us specifically on your lists and schedules in your legislation, regulations, policies, manuals, handbooks. Please include us on your mailing lists, your invitations to meetings and hearings like this one—for which again we thank you—your committees and task forces. Because we are financial institutions and small businesses at the same time, we have a fresh, unique and realistic viewpoint on some of the issues facing you. We can and do speak for and with small business. Embrace us as one of your potential partners.

Our second recommendation is more complex and more difficult, and for that reason much less specific. We're asking you to consider developing ways to channel government and national institutional deposits more to the local levels where they can be recycled and put to use in small business lending programs and community economic development.

• 1605

As a system, we ourselves face increased capital requirements, so please don't view us as a large source of capital ready to be injected into the small business sector. However, as I think we have demonstrated, we are very good at administering and delivering the services needed responsively, efficiently, and in a way that small business will both accept and appreciate. It's not a specific recommendation, but we are more than interested in pursuing it further with you at whatever level.

Small businesses in Canada have some very specific expectations in the area of financial services. Credit unions are uniquely positioned and have proven to serve the small business sector very well. We have the products, the network, the ability,

[Traduction]

développement économique communautaire. Cela s'ajoute à nos services de conseil sur le crédit de dépôt et à nos services d'administration de prêts à l'intention de ces organisations de fonds de prêts communautaires, ainsi qu'à notre programme courant de prêts pour la petite entreprise. Ce n'est là qu'une des milliers de caisses de crédit que Bill Knight a mentionnées et c'est ce que nous avons accompli jusqu'à maintenant.

Au point quatre, nous présentons deux recommandations principales. La première est relativement facile et peu coûteuse. Nous croyons que la situation globale s'améliorera si on est plus sensibilisé à l'empressement, à la capacité et à la volonté du réseau des caisses de crédit de servir le secteur de la petite entreprise.

Il nous appartient de faire la promotion de nos services à la petite entreprise locale dans notre région. Nous ne sollicitons pas votre aide ou votre participation à cette fin, mais nous ne pouvons trop insister sur la nécessité de règles du jeu équitables pour les caisses de crédit de sorte que nous ayons la même possibilité que les autres établissements financiers de participer aux programmes gouvernementaux. Les caisses de crédit seront beaucoup mieux servies dans ce contexte si elles bénéficient d'un traitement équitable, non pas préférentiel, par rapport aux autres établissements financiers.

Ne manquez pas de nous mentionner explicitement dans les listes et annexes de vos lois, règlements, politiques, manuels, guides. Prière de nous inscrire sur vos listes d'envoi, dans vos invitations à des réunions et à des audiences comme celle-ci—ce dont encore une fois nous vous remercions—à vos comités et à vos groupes de travail. Parce que nous sommes des établissements financiers et de petites entreprises en même temps, nous avons un point de vue neuf, unique et réaliste sur certaines des questions que vous vous posez. Nous pouvons parler avec la petite entreprise et nous exprimer en son nom. Considérez-nous comme l'un de vos partenaires possibles.

Notre deuxième recommandation est plus complexe et plus difficile et, pour cette raison, beaucoup moins précise. Nous vous demandons de songer à élaborer des façons de canaliser les dépôts du gouvernement et des grandes institutions nationales davantage au niveau local où ils peuvent être recyclés et mis à contribution dans des programmes de prêts aux petites entreprises et au développement économique communautaire.

En tant que réseau, nous faisons face nous-mêmes à des besoins accrus de capitaux, de sorte que vous ne devez pas nous considérer comme une importante source de capitaux prêts à être injectés dans le secteur de la petite entreprise. Par ailleurs, comme je pense que nous l'avons montré, nous excellons à administrer et à offrir les services demandés de manière sensible et efficiente, et d'une façon que la petite entreprise sait accepter et apprécier à la fois. Il ne s'agit pas d'une recommandation précise, mais nous tiendrions beaucoup à l'explorer davantage avec vous à quelque niveau que ce soit.

Les petites entreprises au Canada ont des attentes très particulières pour ce qui est des services financiers. Les caisses de crédit sont dans une situation unique et ont montré qu'elles sont capables de servir très bien le secteur de la petite

and the track record. We can do it. We need greater awareness of this fact at all levels of government endeavour. We want to be able to channel more money from existing sources through to the local level where it will do the most good.

Thank you very much. I guess all three of us are ready for questions unless, Bill, you have more to add.

Mr. Knight: Thank you, Mr. Chairman. We are ready for questions.

The Chairman: Thank you for your presentation, gentlemen. I'm sure my colleagues have many questions for you.

Mr. Joosten, you said to channel government or institutional deposits to the local unions. What kind of deposits are you talking about?

Mr. Joosten: That's why it wasn't a very specific recommendation. The federal government already—and Bill can correct me—does its fair share of depository business with the credit union sector. There are other agencies. All we're looking for are ways of channelling them from the national or provincial levels to the local level.

The Chairman: Could you give us any specific examples, Mr. Knight?

Mr. Knight: I think, for example, that you could look at the operating capital of the Farm Credit Corporation, which is now located in Regina, and ask yourself whether that is still being done on a national level or whether you could take into account provincial or regional impact. The ports of Vancouver and Halifax have operating lines and deposits that are made out in the regions. How is that managed and accomplished? Could the federal government, as one level of government, have some impact on providing deposits within the regions that would impact on the capacity to lend? I think that farm credit is an example.

The Chairman: We'll perhaps follow up on that.

Monsieur Péloquin, vous voulez poser des questions aux témoins?

M. Péloquin (Brome—Missisquoi): Messieurs, merci pour votre témoignage. Dans le début de votre exposé, M. Knight vous nous disiez qu'il y avait des lois qui restreignaient vos activités et, par la suite, j'ai perçu, dans une autre partie de l'exposé que vous disiez que les législations de la Saskatchewan différaient de celles de l'Ontario, ce qui pouvait apporter des modifications ou des changements à vos interventions.

J'aimerais que vous puissiez nous donner des situations où les lois vous empêchent d'effectuer le travail comme vous aimeriez le faire?

Mr. Knight: Mr. Chairman, for example, the legislation in the province of Ontario is currently before Queen's Park. It's a modernization of the credit union act as it affects the credit union system and the caisses populaires within the province of Ontario. I don't know the details, Mr. Chairman, but I know that the business powers within that act will be enhanced to allow Ontario credit unions even further access to capital and lending capacity to service their businesses.

[Translation]

entreprise. Nous avons les produits, le réseau, la capacité et des succès à notre actif. Nous pouvons le faire. Il faut que les gouvernements à tous les niveaux soient davantage sensibilisés à ce fait. Nous voulons être en mesure de canaliser plus d'argent à partir des sources actuelles vers le niveau local où il sera le plus utile.

Merci beaucoup. Nous sommes maintenant prêts tous les trois à répondre à vos questions sauf si vous avez autre chose à ajouter, Bill.

M. Knight: Merci, monsieur le président. Nous sommes prêts à répondre aux questions.

Le président: Merci de votre présentation, messieurs. Je suis sûr que mes collègues ont de nombreuses questions à vous poser.

Monsieur NJoosten, vous avez dit de canaliser les dépôts du gouvernement ou des institutions vers les caisses locales. De quel genre de dépôts parlez-vous?

M. Joosten: Voilà pourquoi la recommandation n'était pas très précise. Le gouvernement fédéral—et Bill peut me corriger là—dessus—dépose déjà une part équitable de ses fonds dans le secteur des caisses de crédit. Or il existe d'autres organismes et nous cherchons tout simplement à attirer leur attention aussi sur l'échelon local, plutôt que seulement l'échelon national ou provincial.

Le président: Pourriez-vous nous donner des exemples précis, monsieur Knight?

M. Knight: Je pense par exemple au fonds de roulement de la Société du crédit agricole, qui est maintenant située à Regina. Se limite-t-on encore à l'échelle nationale ou tient-on compte des répercussions provinciales ou régionales? Les ports de Vancouver et de Halifax disposent pour leur exploitation de marges et de dépôts qui sont versés dans les établissements financiers de ces régions. Comment ces opérations sont-elles gérées et accomplies? Le gouvernement fédéral, en tant qu'un des échelons de gouvernement, pourrait-il exercer une certaine influence pour qu'il se fasse dans ces régions des dépôts qui influeraient sur la capacité de prêter? Je pense que le crédit agricole est un bon exemple.

Le président: Nous reviendrons peut-être là-dessus.

Mr. Peloquin, you want to ask questions to our witnesses?

Mr. Peloquin (Brome—Missisquoi): Gentlemen, thank you for you presentation. At the beginning of your statement, Mr. Knight, you mentioned that some legislation was restraining your activities and then, in another part of your statement, I heard you say that the legislation of Saskatchewan was different from that of Ontario, and, for that reason, you had to proceed in a different way.

Would you please describe some situations whereby the legislation forbids you to proceed as you would like?

M. Knight: Monsieur le président, par exemple, les dispositions législatives dans la province de l'Ontario sont actuellement devant l'assemblée législative. Il s'agit d'une modernisation de la Loi sur les caisses de crédit dans la mesure où elles touchent le réseau des caisses de crédit et des caisses populaires dans la province de l'Ontario. Je n'en connais pas les détails, monsieur le président, mais je sais que les pouvoirs commerciaux prévus dans cette loi seront renforcés de sorte que les caisses de crédit de l'Ontario pourront avoir un meilleur accès aux capitaux et prêter davantage pour servir leurs entreprises.

It's just that each province's legislation in this area has evolved at a different pace in different historical settings. Saskatchewan, British Columbia and Quebec have been the leaders in terms of modernizing legislation, but I believe almost all the others are now catching up and becoming more compatible.

• 1610

Mr. Joosten: One example is that even in federal legislation sometimes it doesn't appear in the act, but if there are handbooks or regulations left from previous days, they will quite often list eligible financial institutions, mentioning chartered banks and trust companies, and stopping there.

At the local level, the local managers of whatever department, if you come to them as a credit union, they look it up in the book and they say that we're not listed there, so they can't do anything; they say that as soon as the words "credit union" appear, they'll be able to help us out or be able to work with us.

That's why I said it was relatively easy and cheap. When each regulation comes up for review, it's a matter of adding the credit unions in with the banks and trust companies.

M. Péloquin: Je vous demanderais de me corriger si je fais erreur. Dois-je percevoir, d'après ce que vous dites, qu'il faudrait une certaine uniformisation des lois provinciales et une harmonisation avec les lois fédérales pour que les organismes, tels le vôtre, puissent être en meilleure position pour financer des petites entreprises?

Mr. Knight: Mr. Chairman, it's difficult because just by the passage of time, the legislation is more in concert with each province. If you're suggesting that it be in concert with the leading-edge provinces, the answer is yes, but if we went backwards the answer is no, in the sense of those that are lagging behind.

From our vantage point we don't see major changes on the harmonization side. We see some of it as evolving anyway. I believe we have found, for example, under federal programs such as the Small Businesses Loans Act, that we've been able to respond in each province to that particular program—which was amended a year ago, I believe, and enhanced our capacity to participate.

M. Péloquin: Merci.

Mr. Iftody (Provencher): Thank you very much for your presentation. I listened with great interest. I represent a rural riding in Manitoba, principally agriculture, and I know from my discussions with business people and farmers in the community that there is a real need for access to capital, and that either caisses populaires or credit unions are very popular in the area.

Can you help me sort out some difficulties here? I'm presuming from your presentation and from a number of words you used that you're very eager to increase your loan portfolio from the current 18% to small business loans to something like 25% or 30%, which is current with the Canadian Imperial Bank of Commerce, for example.

[Traduction]

C'est tout simplement que la législation de chaque province dans ce domaine a évolué à un rythme différent dans des contextes historiques différents. La Saskatchewan, la Colombie-Britannique et le Québec ont été des chefs de file dans la modernisation de leur législation, mais je pense que presque toutes les autres se rattrapent et deviennent plus compatibles.

M. Joosten: Il arrive par exemple, même dans la législation fédérale, qu'il n'y ait rien dans la loi, mais s'il existe des manuels ou des règlements remontant à une certaine époque, on y trouve assez souvent une liste d'établissements financiers admissibles, soit des banques à charte et des sociétés de fiducie. Mais c'est tout.

Si on se présente à des gestionnaires locaux d'un ministère quelconque à titre de représentant d'une caisse de crédit, ces gestionnaires consultent le manuel et répondent que, comme nous n'y figurons pas, ils n'y peuvent rien; ils ajoutent que, aussitôt que les termes «caisse de crédit» apparaîtront, ils pourront nous aider ou ils pourront collaborer avec nous.

C'est pourquoi j'ai dit que c'était relativement facile et peu coûteux. À chaque fois qu'un règlement est révisé, il s'agit tout simplement d'ajouter les caisses de crédit à la liste des banques et des sociétés de fiducie.

Mr. Peloquin: Please correct me if I am wrong. Am I to understand that, according to what you are saying, there is a need for some standardization of provincial legislations and some harmonization with the federal legislation so that organizations like yours be in a better position to finance small businesses?

M. Knight: Monsieur le président, cela est difficile du fait que, peu à peu, la législation est de plus en plus harmonisée avec chaque province. Si vous proposez qu'elle soit harmonisée avec celle des provinces à l'avant-garde, la réponse est oui, mais, si nous regardons en arrière, la réponse est non, en ce sens qu'il y en a qui accusent un retard.

De notre point de vue, nous ne voyons pas de grands changements pour ce qui est de l'harmonisation. Nous constatons de toute façon qu'il y a une certaine évolution. Nous avons constaté par exemple que, suivant des programmes fédéraux comme celui de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, nous avons été en mesure de répondre dans chaque province à ce programme en particulier, lequel a été modifié il y a un an, je crois, et a amélioré notre capacité de participer.

Mr. Peloquin: Thank you.

M. Iftody (Provencher): Merci beaucoup de votre présentation que j'ai écoutée avec grand intérêt. Je représente une circonscription rurale du Manitoba, principalement agricole, et je sais, d'après mes entretiens avec les gens d'affaires et les agriculteurs du milieu, qu'il existe un besoin réel d'accès aux capitaux et que tant les caisses populaires que les caisses de crédit ont une excellente réputation dans la région.

Pouvez-vous m'aider à tirer au clair certaines difficultés? Je présume, d'après votre présentation et d'après un certain nombre de termes que vous avez utilisés, que vous souhaitez vivement faire passer votre portefeuille de prêts aux petites entreprises d'une proportion de 18 p. 100 actuellement à environ 25 ou 30 p. 100, ce qui est le cas pour la Banque Canadienne Impériale de Commerce, par exemple.

My experience with some of the credit unions, and we've heard this from other testimony here, is that they don't have the assets, because the individuals who make the contributions in some communities don't have the money. A couple of your members mentioned that you have \$300 million in some of your institutions.

I have one in the community of Steinbach with \$600 million. It's one of the leading ones, as you may know. I'm very eager to work with this community of people to see if we can increase the level of small business loans and, outside that, look at some innovative ways for venture capital in terms of agriculture and agrifood processing overseas.

Can you provide us as a federal legislative body—I don't want to comment too much on the provincial side of things—with some specific recommendations that might be helpful to increase the level from the current 18% to perhaps 30% or 40% for those credit unions that have the capacity to move forward?

Mr. Nicklin: I can comment on a couple of issues. In Saskatchewan, for instance, in the agricultural sector with which you are obviously familiar, one of our biggest competitors right now is the Farm Credit Corporation. I guess that causes us a little concern. We're at a bit of a disadvantage there in trying to compete with the Farm Credit Corporation. That's one issue.

The second thing in the area of small business is that there are some programs in place. The Small Businesses Loans Act is a very good program. I think that as a federal body you will want to continue looking at that particular program and at ways in which you can improve it. Right now it is quite a good program. A lot of the problems we have run into are from the administration side, inconsistency in the way claims are acted upon. So certainly there has to be something to address that particular area.

• 1615

The final comment I'll make is that if we enter into any type of alliance for any types of business ventures, there are so many different programs—federal, provincial, municipal, and so on—that it is very difficult for small business people to understand where to go and how to get the type of financing they're going to need, or consultation, etc. If there was some way in which we could merge some of those or run some of the programs under FBDB or wherever, then that would be of assistance.

Mr. Iftody: How would you respond to a farmer in my area who said that he wants either to expand or to get into different things, but he has been to the credit unions and they're much like the banks: they just don't want to take the risk, they're very cautious, and so on? This is notwithstanding the fact that this person is from the community, participates, knows the members of the board of directors. You put a great deal of weight on that, as does the Bank of Montreal. They're talking about developing new relationships and conferences and videos and so on.

[Translation]

D'après mon expérience de certaines caisses de crédit, et d'autres ont également relevé ce fait ici, les caisses n'ont pas l'actif nécessaire parce que les personnes qui apportent les contributions dans certains milieux n'ont pas l'argent. Certains de vos membres ont mentionné qu'il y a 300 millions de dollars dans certains de vos établissements.

Il y a une caisse dans la localité de Steinbach qui possède 600 millions de dollars. C'est l'un des chefs de file, comme vous le savez peut-être. Je souhaite vivement collaborer avec ce groupe de personnes pour voir si nous pouvons augmenter la part de prêts aux petites entreprises et, outre cela, chercher des débouchés innovateurs pour le capital de risque dans le domaine de l'agriculture et du traitement agro-alimentaire à l'étranger.

Pouvez-vous nous faire, en notre qualité d'organisme législatif fédéral—je ne veux pas trop m'aventurer du côté provincial—des recommandations précises pouvant être utiles pour faire passer la proportion actuelle de 18 p. 100 à peut-être 30 ou 40 p. 100 pour celles de ces caisses de crédit qui sont en mesure d'aller de l'avant?

M. Nicklin: Je peux réagir à quelques points. En Saskatchewan, par exemple, dans le secteur agricole que vous connaissez évidemment bien, l'un de nos plus gros concurrents à l'heure actuelle est la Société du crédit agricole. Nous sommes sûrement un peu perplexes car il nous est plutôt difficile de la concurrencer. Voilà un point.

Deuxième point dans le domaine de la petite entreprise: il existe déjà certains programmes. La Loi sur les petites entreprises offre un très bon programme. À titre d'organisme fédéral, vous voudrez sans doute continuer d'examiner ce programme particulier et trouver des façons de l'améliorer. Pour l'instant, il s'agit d'un assez bon programme. Bon nombre des problèmes que nous avons eus à affronter sont d'ordre administratif, par exemple de l'incohérence dans la façon dont les demandes de règlement sont traitées. Il y a donc sûrement quelque chose à faire dans ce domaine en particulier.

Une demière observation. Si nous nous entendons pour aider une catégorie quelconque d'entreprises commerciales, il existe tellement de programmes différents—aux échelons fédéral, provincial, municipal, etc.—qu'il est très difficile pour les petits entrepreneurs de savoir où aller et comment obtenir le genre de financement dont ils auront besoin, ou encore des conseils. Il serait utile de fusionner certains de ces programmes ou de les confier à la BFD par exemple.

M. Iftody: Que répondriez-vous à l'agriculteur dans ma région qui dit vouloir soit prendre de l'expansion, soit entreprendre diverses affaires, et qui, après s'être adressé aux caisses de crédit, en vient à la conclusion qu'elles sont très semblables aux banques, en ce cens qu'elles ne veulent tout simplement pas prendre de risques et qu'elles sont très prudentes, et cela, indépendamment du fait que cette personne fait partie du milieu, y est active, connaît les membres du conseil d'administration? Vous accordez beaucoup d'importance à cela, comme le fait la Banque de Montréal. Tout le monde parle d'élaborer de nouvelles relations, présente des conférences et des vidéofilms, etc.

The reasons you have provided are well taken, but they don't seem to be major impediments to a bank manager or board of directors from a community saying, look, let's really go after this thing and take a risk on our community and start getting into some exciting business opportunities. As members of Parliament, how could we assist in that process?

Mr. Joosten: I have one correction. I don't know if you used 18%,—

Mr. Iftody: Yes.

Mr. Joosten: I think 14% is the total share of the small business sector served by the credit unions and our francophone cousins, the caisses populaires.

You mentioned venture capital. We are certainly not trying to promote ourselves as being sources of venture capital. We can't do that. We are stewards of our members' deposit money. We do lending, but we are not in a position to do risk or equity financing. If that's an expectation, then it should be made very clear that it's not something we are ready to do.

If a credit union is fully reserved or over-reserved, then a board of directors of that credit union might be in a position to say that it can take some of the money in the kitty and put it a bit more at risk than normal prudent lending would require. A lot of credit unions are still building up capital to requirements, which are increasing to world standard levels. So a lot of credit unions are not in a position to take on risk. Our provincial regulators won't allow us to, nor should they. To that extent, any progress that credit unions make within the small business and commercial lending sector will be slow.

It also depends on individual credit unions. Some credit unions do not want to get involved in commercial lending. Their membership and their board of directors do not want to, and no one should push them into it artificially. So that will vary from region to region and from credit union to credit union. It is an internal variation—you might consider it a weakness—for each credit union. It is also a strength, because it is still member owned and controlled.

Even if a credit union wants to get into commercial lending and is not doing it already, we have to be very realistic. There's a learning curve there, and you don't just jump into commercial lending overnight. Something we might look at is training and graduated entry into commercial lending. So the process would be there.

One area in which we could do something or ask the federal level is in taking a look at community economic development initiatives, either in partnership or in combining or working on some of the provincial initiatives. Some pieces of federal legislation or changes in regulations might be appropriate.

[Traduction]

Les raisons que vous avez invoquées sont plausibles, mais elles ne semblent pas être suffisamment importantes pour empêcher un directeur de banque ou un conseil d'administration dans une localité de penser qu'un projet ne doit vraiment pas échapper au milieu, qu'il faut miser sur sa propre communauté et qu'il est temps de saisir certaines occasions très intéressantes. À titre de députés, comment pourrions—nous contribuer à ce processus?

M. Joosten: J'aurais une correction à apporter. Je ne sais pas si vous avez mentionné 18 p, 100. . .

M. Iftody: Oui.

M. Joosten: Je pense que la part totale du secteur de la petite entreprise servie par les caisses de crédit et par nos cousins francophones, les caisses populaires, se situe à 14 p. 100.

Vous avez parlé de capital de risque. Nous ne cherchons sûrement pas à nous faire valoir comme sources de capital de risque, ce qui nous serait impossible. Nous sommes les gérants de l'argent déposé par nos membres. Nous faisons des prêts, mais nous ne sommes pas en mesure de faire du financement de risque ou par actions. Si c'est à cela que certains s'attendent, nous affirmons très clairement que nous ne sommes pas disposés à nous engager dans cette voie.

Si une coopérative de crédit a un fonds de réserve suffisant ou excédentaire, son conseil d'administration pourrait décider de prendre une partie de l'argent dans la cagnotte et de lui faire courir un peu plus de risques que la prudence normale ne l'exigerait pour des prêts. Beaucoup de caisses de crédit en sont encore à accumuler des capitaux pour répondre aux besoins, lesquels atteignent des niveaux à l'échelle mondiale, de sorte que beaucoup d'entre elles ne sont pas en mesure de prendre des risques. Nos organismes de réglementation provinciaux ne nous permettraient pas de le faire, ni ne le devraient. C'est pourquoi il faudra du temps pour que les caisses de crédit fassent des progrès dans le secteur du prêt commercial et à la petite entreprise.

Tout dépend aussi de chaque caisse de crédit. Certaines ne veulent pas s'engager dans le prêt commercial. Leurs membres et leur conseil d'administration ne le souhaitent pas et personne ne devrait les obliger à le faire artificiellement. Il y a donc des différences d'une région à l'autre et d'une caisse de crédit à l'autre. Il s'agit d'une variante interne—pouvant être considérée comme une faiblesse—de chaque caisse de crédit. C'est aussi un point fort parce que la caisse appartient toujours à ses membres, qui la contrôlent.

Même si une caisse de crédit souhaite commencer à faire des prêts commerciaux et ne le fait pas encore, il nous faut être très réalistes. Il existe une courbe d'apprentissage et on ne se lance pas dans le prêt commercial du jour au lendemain. Il faut songer à la formation et à une initiation graduelle dans ce secteur. On saurait alors mieux comment s'y prendre.

Il existe un secteur où nous pourrions faire quelque chose ou nous adresser au gouvernement fédéral. Il s'agirait d'examiner les initiatives de développement économique du milieu, soit en établissant des partenariats, soit en combinant ou en bonifiant l'une ou l'autre des initiatives provinciales. Il conviendrait peut-être d'adopter certaines dispositions législatives fédérales ou de modifier des règlements.

[Translation]

1620

I was at a task force two weeks ago. One new small business owner was very appreciative of the fact-and I stand to be propriétaire de nouvelle petite entreprise a beaucoup appréciécorrected here—that she was allowed to continue to draw some level of unemployment insurance while her business was in a start-up phase, and that there was still some incentive to work on a small business and get off unemployment earlier, rather than waiting out the whole string of unemployment benefits to the max and then start looking or working on her own business. That's one area where some flexibility in any kind of government benefit program might encourage people to keep the incentive, but les gens et les pousser à travailler de leur propre gré. still have some incentive to do work on their own.

I don't know if that helps answer your question.

Mr. Knight: Mr. Chairman, just to add to that, like the committee, we too are wrestling with the question of some aspects of venture capital. In the province of Manitoba, for example, the credit union system has been very active in the farm community on farm loans, often covering off areas where other financial institutions have not ventured. But we understand, as a system, that we have to come to terms with some of the equity financing and the availability of venture capital.

With other non-financial cooperatives we are currently trying to work through some notions of complementary venture capital pools. Do we help create them, as was done with the labour venture capital funds? Do we use them for financing small cooperative ventures or lending, for example, in a complementary way, possibly managed by the local credit union, to the individual the hon, member referred to?

We're at that stage of trying to work through how we could complement, with our commercial services, venture capital pools that may be created in conjunction with the community and the different orders of government.

A lot of our experience comes from actually having done the lending and from advising that managerial service. We think venture capital funds created either through the tax credit provisions that have been attempted or some of the models—for example, in the province of Quebec—could be complementary out there in those communities for the very kind of venture you're speaking of. You may have to "securitize" that kind of capital across either two or three pools of money or two or three institutions.

By the way, we're prepared to share all of that work with the researchers of the committee and the members' researchers for your du comité et ceux des députés et à vous le soumettre. C'est une tâche perusal. It's very tough.

Mr. Iftody: Just a final point, as a comment, I would encourage you and your membership to take some risks and to get involved.

We talked about the Canada Investment Fund. Is this a kind of government intervention that you're contemplating? Do you think you ccould work with government and the private sector to administer this fund, in terms of pools of capital, and that the local credit unions might be able to share in the risk of that to see some of these projects?

Mr. Knight: I think we're very interested in that project,

J'assistais à un groupe de travail il y a deux semaines. Une sauf erreur-de pouvoir continuer à retirer de l'assurancechômage pendant la phase de démarrage de son entreprise, et d'être stimulée à créer une petite entreprise pour cesser rapidement de retirer de l'assurance-chômage au lieu d'en profiter au maximum et de chercher du travail ou de travailler ensuite à sa propre entreprise. La souplesse de tout programme d'assistance publique en ce domaine pourrait être un stimulant pour

Je ne sais si cela répond mieux à votre question.

M. Knight: Monsieur le président, comme le comité, nous sommes aussi aux prises avec certains aspects du capital-risque. Au Manitoba, par exemple, le système des caisses de crédit accorde aux agriculteurs un grand nombre de prêts couvrant souvent des domaines où d'autres institutions financières ne se sont pas aventurées. Nous comprenons qu'en tant que système nous devons accepter une forme de financement par actions et prévoir du capital-risque.

Avec d'autres caisses non financières nous cherchons à préciser certains aspects des fonds de capital-risque complémentaires. Aidons-nous à les créer, comme dans le cas des sociétés de capital-risque parrainées par des travailleurs? Les utilisons-nous pour financer les petites caisses ou pour faire un prêt complémentaire, par exemple, peut-être géré par la caisse de crédit locale, à la personne mentionnée par le député?

Nous en sommes à essayer de voir comment nous pouvons compléter, avec nos services commerciaux, les fonds de capital-risque qui seraient créés de concert avec la collectivité et les différents ordres de gouvernement.

Notre expérience vient en grande partie des prêts accordés et des conseils donnés en faveur de ce service de gestion. Le capital-risque provenant des crédits d'impôt ou d'autres modèles essayés-par exemple au Québec-pourrait être complémentaire dans ces collectivités pour le genre d'entreprise dont vous parlez. Vous aurez peut-être à étaler la garantie de ce genre de capital sur deux ou trois fonds ou institutions.

En fait, nous sommes prêts à faire ce travail avec les recherchistes

M. Iftody: Un dernier point. Je vous encourage ainsi que vos membres à prendre des risques et à vous impliquer.

Nous avons parlé du Fonds d'investissement canadien. Songezvous à un genre d'intervention gouvernementale? Pourriez-vous, avec le gouvernement et le secteur privé, administrer ces fonds, s'il s'agissait de fonds de capitaux et que les caisses locales partageaient les risques afin que quelques projets voient le jour?

M. Knight: Nous sommes très intéressés à ce projet, particularly if it's aimed at the equity financing side, the start-up surtout s'il vise à procurer du financement par actions, l'aspect side. We think we could complement it with our practical démarrage. Nous croyons pouvoir le compléter grâce à notre experience out in the field. Within the confines of how we're expérience pratique sur le terrain. Dans les limites de la

regulated, we would be most interested in sitting down and looking at how we would share in some of that, including being prepared, maybe on our insurance side, trust side, or credit union and central side, to look at what people had in mind with sharing in the actual pool and what the terms would be.

Just so that you know, we've been working with the Department of Industry, with the entrepreneurship and small business office, very closely. We are looking for avenues to complement what the committee and the government are searching out to assist small—and medium—sized business.

The Chairman: I think we have to try to be a bit more precise. The Canada Investment Fund, as I understand it—and we lay this out in our working paper—is intended to be a fund of funds. It's modelled on the Ontario Lead Investment Fund. It's perhaps supposed to complement provincial initiatives like the Ontario Lead Investment Fund and provide capital for really specialized areas like biotechnology and so forth.

• 1625

There's another concept called community venture capital pools, and I think it's the community pools that might apply more particularly to some of the smaller communities across the country.

But I would invite you to look at our working paper. Maybe you would appreciate these distinctions and have some input to give to us on that.

Mr. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Thank you very much, gentlemen, for your presentation. I have a couple of general questions.

You indicated that your assets nationally were \$38 billion—I think that was the figure you used—and of this, \$5.6 billion are in Saskatchewan. This would indicate to me that about 14% to 15% of your assets are in Saskatchewan, which is way above the population ratio. You're obviously competing quite successfully with the other financial institutions in Saskatchewan, particularly the banks. What I'd like to know is why here and not elsewhere? Is it because of legislation or history? What is unique about Saskatchewan that you're not able to do in other areas of the country?

Mr. Nicklin: I can't say what's happening in other areas of the country, but I guess we have a fairly strong base with our membership. We've introduced some new products and services over the years that meet their needs. Particularly with an aging population, people can't travel 100 miles to do their banking business. They like to do it right in their local community. By the introduction of things such as tele-service and mobile services that we're looking at, we'll meet those needs. I guess that addressing the needs is why we've been fairly successful.

Mr. Hanrahan: Compared to the banks in Saskatchewan, has your percentage of the market in terms of small—and medium—sized business loans been increasing?

[Traduction]

réglementation qui nous régit, nous serions très intéressés à nous asseoir pour examiner ce que nous pourrions faire, y compris nous préparer, peut-être du point de vue de l'assurance, de la fiducie ou des caisses de crédit et centrales, à examiner comment les gens entendent participer au fonds lui-même et à quelles conditions.

Pour votre gouverne, nous travaillons en étroite collaboration avec le ministère de l'Industrie et le Bureau de l'entrepreneurship et de la petite entreprise. Nous cherchons les moyens de compléter ce que le comité et le gouvernement cherchent à faire pour aider les PME.

Le président: Essayons d'être plus précis. Le Fonds d'investissement canadien, sauf erreur—et nous l'expliquons dans notre document de travail—doit être une mise en commun de fonds. Il est modelé sur le Fonds central d'investissement de l'Ontario et est censé peut—être compléter les initiatives provinciales comme celle de ce fonds de l'Ontario et de fournir du capital dans des domaines vraiment spécialisés comme celui de la biotechnologie et ainsi de suite.

Il y a une autre idée, celle des fonds de capital-risque communautaires et je crois que c'est justement de fonds communautaires dont les petites collectivités du pays ont particulièrement besoin.

Je vous invite cependant à examiner notre document de travail. Vous comprendriez sans doute mieux ces distinctions et pourriez nous dire ce que vous en pensez.

M. Hanrahan (Edmonton—Strathcona): Merci beaucoup, messieurs, de votre exposé. J'ai quelques questions générales.

Vous avez dit que votre actif à l'échelle nationale était de 38 milliards de dollars—c'est le chiffre utilisé, je pense—dont 5,6 milliards en Saskatchewan. C'est-à-dire qu'environ 14 à 15 p. 100 de votre actif est dans cette province, ce qui est bien supérieur au ratio de la population. De toute évidence, vous réussissez fort bien à concurrencer les autres institutions financières, surtout les banques. Pourquoi là plutôt qu'ailleurs? Est-ce à cause des lois ou pour des raisons historiques? Qu'est-ce que la Saskatchewan a de particulier et que vous ne pouvez faire dans d'autres coins du pays?

M. Nicklin: J'ignore ce qui se passe ailleurs au pays, mais je suppose que nos membres sont plus décidés. Nous avons lancé quelques nouveaux produits et services au fil des années pour répondre à leurs besoins. Une population vieillissante n'aime pas parcourir 100 milles pour régler ses affaires bancaires. Elle veut le faire sur place. En introduisant, par exemple, le téléservice et les services mobiles que nous envisageons, nous répondrons à ces besoins. Notre succès est dû, je suppose, à notre compréhension des besoins.

M. Hanrahan: Comparativement aux banques en Saskatchewan votre part du marché des prêts aux PME augmente-t-elle?

Mr. Nicklin: It is now, because as I mentioned in my submission, we're seeing that some of the traditional lenders are looking at Saskatchewan as if it's a desert and there aren't economic opportunities there. So certainly we're getting requests on a regular basis to provide financial assistance to small business.

Mr. Hanrahan: Relative to the local banks, what would your profit margin be?

Mr. Nicklin: Do you mean on a percentage basis?

Mr. Hanrahan: Yes.

Mr. Nicklin: That again varies from credit union to credit union.

Mr. Hanrahan: Are you competitive?

Mr. Nicklin: Yes, we're very competitive.

Mr. Hanrahan: Am I to understand that for the most part the depositors' money stays within the local community?

Mr. Nicklin: Yes.

Mr. Hanrahan: What percentage?

Mr. Nicklin: Basically 100% stays within the local community. The credit unions invest in the Credit Union Central of Saskatchewan, which will invest a portion outside the province. But the local credit unions invest in the Credit Union Central of Saskatchewan.

Mr. Joosten: Just to follow up on that, there are mandatory liquidity requirements. In our province, for example, 10% has to be kept liquid. Our credit union keeps all of that with the Credit Union Central of Ontario. They have liquidity requirements. Right now we're pretty well at the requirement, and everything else is invested back into southwestern Ontario.

What is unique about credit unions is that other than liquidity requirements, there's no incentive to invest outside because your members and your board of directors come from the local area and want to see that money put back there.

Mr. Hanrahan: Again, I'm reasonably familiar with the credit union movement in Nova Scotia, although I represent a western riding. Is there a belief in the community that my money is more secure in the credit union as opposed to the bank, or vice versa? Can you give me an opinion on that?

• 1630

Mr. Knight: I think that historically in terms of the security of the deposit, and what has been developed by the provinces in terms of stabilization of funds deposit insurance at the provincial level, and at the national level, we're very fortunate in Canada that Canadians, as depositors, have seen themselves very secure with both. Over the years up until now the differential between the local credit union and the bank as a place of security of deposit has diminished. It's almost to the point of nil, because they're covered by deposit insurance in both instances.

Mr. Hanrahan: Mr. Chairman, may I relinquish the rest of my time to my colleague, Mr. Schmidt?

The Chairman: Certainly.

[Translation]

M. Nicklin: En ce moment, oui parce que, comme je l'indique dans mon mémoire, certains des bailleurs de fonds traditionnels estiment que la Saskatchewan est un désert qui n'offre aucune possibilité économique. Alors, effectivement, nous recevons régulièrement des demandes d'assistance financière aux petites entreprises.

M. Hanrahan: Par rapport aux banques locales, quelle serait votre marge bénéficiaire?

M. Nicklin: En pourcentage?

M. Hanrahan: Oui.

M. Nicklin: Cela varie d'une caisse à l'autre.

M. Hanrahan: Êtes-vous concurrentiel?

M. Nicklin: Oui, très.

M. Hanrahan: Dois-je comprendre que la plupart du temps l'argent des déposants demeure dans la collectivité locale?

M. Nicklin: Oui.

M. Hanrahan: Quel pourcentage?

M. Nicklin: En fait, 100 p. 100. Les caisses de crédit investissent dans la «Credit Union Central of Saskatchewan» qui investit en partie à l'extérieur de la province. Mais les caisses locales investissent dans la «Credit Union Central of Saskatchewan».

M. Joosten: À ce propos, il y a des réserves obligatoires. Dans notre province, par exemple, il faut garder 10 p. 100 de liquidités. Notre caisse dépose tout cela à la «Credit Union Central of Ontario», qui a des exigences en matière de liquidités. En ce moment, cette exigence est assez bien respectée et tout le reste est investi dans le sud—ouest de l'Ontario.

Mises à part les exigences en matière de liquidités, les caisses de crédit, et c'est une caractéristique unique, ne sont pas portées à investir ailleurs parce que leurs membres et leur conseil d'administration viennent de la région et veulent que cet argent y soit réinvesti.

M. Hanrahan: Même si je représente une circonscription de l'Ouest, je connais assez bien le mouvement des caisses de crédit en Nouvelle-Écosse. Croit-on dans la collectivité que son argent est plus en sécurité à la caisse qu'à la banque ou vice versa? Quelle est votre opinion à ce sujet?

M. Knight: Pour ce qui est de la sécurité des dépôts, je crois qu'en tenant compte de ce que les provinces ont fait pour stabiliser l'assurance-dépôt à leur niveau et de ce qui a été établi à l'échelle nationale, les dépôts des Canadiens ont été très en sécurité. Au fil des ans, jusqu'à ce jour, l'écart entre les caisses de crédit et les banques en matière de sécurité des dépôts a diminué. Il est pratiquement nul parce que les deux bénéficient de l'assurance-dépôt.

M. Hanrahan: Monsieur le président, puis—je céder le reste de mon temps de parole à mon collègue, M. Schmidt?

Le président: Certainement.

Mr. Schmidt (Okanagan Centre): Thank you, Mr. Chairman. Do you lose any money?

Mr. Nicklin: Yes, sir.

Mr. Schmidt: What is your percentage of loan losses?

Mr. Nicklin: Again I'll talk about Saskatchewan. It varies among various credit unions, but in our particular credit union last year we wrote off \$2.3 million.

Mr. Schmidt: What percentage would that be of your loan portfolio?

Mr. Nicklin: Our loan portfolio is at \$160 million. That was an unusual year.

Mr. Schmidt: So you really took a risk last year?

Mr. Nicklin: We took a hit last year because we were covering some losses from previous years.

Mr. Schmidt: I got the distinct impression that you're very risk-averse. I'm just wondering why you are here where a lot of small businesses and medium-sized businesses are considered by almost every financial institution as very high risk. Do you want more of that business?

Mr. Nicklin: In Saskatchewan we would like a little bigger portion of the business because we don't see some of the ventures we're getting into as high risk. I think there was a bit of a problem with prudent lending practices, resulting in our big write—off last year, but there is some very good business there. We can secure facilities and equipment and get some government guarantees with the business improvement loan program, so the risks are very limited.

Mr. Schmidt: I think that's exactly the point, that you really want very much to circumscribe whatever you do, be it at the committee level or whatever, and that risk aversion seems to be the dominating principle here. Am I misreading you?

Mr. Joosten: I'll respond. I guess we're risk—averse to the extent that there are only certain levels of risk we are allowed to undertake by our own provincial statute, and those are prudent lending policies.

There is also the concept of risk management. We don't want to eliminate risk. If we had zero delinquency we would be way too stingy on the lending side. Alluding to Grant and part of his presentation, small business is riskier lending, in our experience, than farm lending, and of course that is more risky overall than your traditional residential mortgage, for example, although there are risks even there.

Our board of directors sets risk targets and delinquency. They are saying they are willing to tolerate this level of risk; if they go further than that, they are impairing their members' deposits and capital. That is one of our fundamental purposes. When a member deposits money with us, he wants it back with interest, so we can't go over and above that. We build up a loan allowance, we're willing to take operating losses, and in our credit union any manager who claims too low a delinquency level we feel is being too stingy.

[Traduction]

M. Schmidt (Okanagan-Centre): Merci, monsieur le président. Perdez-vous de l'argent?

M. Nicklin: Oui monsieur.

M. Schmidt: Quel est votre pourcentage de pertes sur prêts?

M. Nicklin: En Saskatchewan, cela varie d'une caisse à l'autre mais, dans notre caisse l'an dernier, nous avons radié 2,3 millions de dollars.

M. Schmidt: Et en pourcentage de votre portefeuille de prêt?

M. Nicklin: Ce portefeuille est de 160 millions de dollars. C'était une année inhabituelle.

M. Schmidt: Vous avez donc vraiment pris un risque l'an dernier?

M. Nicklin: L'année dernière a été difficile parce que nous épongions des pertes d'années antérieures.

M. Schmidt: J'ai la très nette impression que vous avez très peur des risques. Je me demande simplement pourquoi vous êtes ici, alors qu'un grand nombre de PME sont réputées être très risquées par presque toutes les institutions financières. Voulez-vous un plus grand volume de ce genre d'affaires?

M. Nicklin: En Saskatchewan, nous aimerions avoir une part un peu plus importante des affaires, car certaines des entreprises que nous soutenons ne présentent pas un risque élevé à notre avis. Nos politiques de prêt ont peut-être été un peu imprudentes et expliquent les importantes radiations de l'an dernier, mais il y a de bonnes affaires à faire là. Nous pouvons garantir des installations et de l'équipement et obtenir des garanties du gouvernement, dans le cadre du programme de prêt destiné à l'amélioration d'une entreprise, de sorte que les risques sont très limités.

M. Schmidt: Précisément, vous cherchez vraiment à bien circonscrire tout ce que vous faites, même au niveau du comité ou que sais—je, et la peur du risque semble être le principe dominant ici. Est—ce que je me trompe?

M. Joosten: Je veux répondre. Nous craignons les risques dans la mesure où notre législation provinciale nous empêche de dépasser certains niveaux de risque et ce sont là des consignes de prêt prudentes.

Il y a aussi la gestion du risque. Nous ne voulons pas éliminer le risque; si nous avions un taux de délinquance zéro nous serions beaucoup trop radins en matière de prêt. Je fais allusion à Grant et à une partie de son exposé: les prêts à la petite entreprise sont plus risqués, selon notre expérience, que les prêts agricoles qui sont, certes, plus risqués dans l'ensemble que vos hypothèques résidentielles traditionnelles, par exemple, bien que celles—ci présentent également des risques.

Notre conseil d'administration fixe les seuils de risque et de délinquance, qui indiquent le niveau de risque tolérable; si on les dépasse, on met en danger les dépôts et le capital de ses membres. C'est l'une de nos raisons d'être fondamentales. Lorsqu'un membre dépose de l'argent chez nous, il veut le ravoir avec intérêt, alors nous ne pouvons dépasser ce niveau. Nous constituons une allocation pour prêt, nous sommes disposés à assumer des pertes d'exploitation et, à notre caisse, tout gestionnaire qui fait état d'un niveau de délinquance trop faible est, à notre avis, trop radin.

When it comes to a small business it's a matter of assessing the risk, and sometimes saying no is the best thing you can do for a new small business. If they're not ready for it, if they're not capable of it—it's a hard reality—if they're not willing to put enough of their own money into it, if they don't have that much belief in their own idea or enterprise, then we're not going to share because of their lack of commitment.

• 1635

So we have collateral requirements, but I think it's on an individual case basis. We have lots of examples of small business owners who say that the credit union gave them a chance when nobody else would: "they understood my business better, they knew my family, they knew me, and they were willing to take alternative forms of collateral, although still forms of collateral". That's the kind of thing we want to get involved in-letting everybody have a fair shot at it. But that's not a guarantee that every small business application that walks in the door is going to get credit. We can't guarantee that.

Mr. Schmidt: Mr. Chairman, what we're leading up to is the question of how visionary you are. There's a whole new economy developing, the knowledge-based economy. All the things you've said so far are very traditional and very much based on the old economy. What could you do to help a business with a new technological idea, a new idea of funding a knowledge-based industry, whatever it might be, a software manufacturer, a systems analysis, whatever it might be? It seems to me that I'd be afraid to come to you, because I don't think you'd even understand. That's the impression I'm getting.

Mr. Knight: Mr. Chairman, depending on the size and the neighbourhood of the local credit union, the credit committees are in fact reflecting the change to an information society. Because of the knowledge of that local community, they are getting into a number of start-ups and taking some chances there that I don't think are necessarily happening with other financial institutions. In fact, we're into that to quite a degree.

Maybe we should go back and see if we can get the committee a few examples of where we're doing that on the tax side and other sides. We're very keen. After the changes to the Small Businesses Loans Act last year, we've set up a nationwide program called "Strictly Business". We're out there to increase our portfolio on the small-and medium-sized business area dramatically.

The Chairman: To be precise, could you provide our committee with figures showing to what extent your portfolio under the SBLA has increased in the last year? We have overall figures for the banks and we've heard from one bank, the CIBC, that they've increased their lending under the SBLA four times since you increased your lending four times, or is it by 10% or 15%, or what p. 100 ou 15 p. 100 de plus ou quoi encore? is it?

Mr. Joosten: Our comparison, based on what I have here... I business financial market.

[Translation]

Dans le cas d'une nouvelle petite entreprise, il s'agit d'évaluer le risque et un refus est parfois le meilleur service à lui rendre. Si les gens ne sont pas prêts, s'ils n'ont pas les capacités—la réalité est dure-s'ils ne sont pas disposés à y placer assez de leur propre argent et ne croient pas tellement en leur idée ou en leur entreprise. alors nous n'y prenons pas part à cause de leur manque de conviction.

Alors nous exigeons des garanties, mais au cas par cas. Nous avons des tas d'exemples de propriétaires de petite entreprise qui affirment que la caisse a été la seule à leur donner une chance: «Elle a mieux compris mes affaires, connaissait ma famille, me connaissait et était disposée à prendre d'autres formes de garantie, qui étaient quand même du nantissement». C'est ce genre de choses que nous voulons faire-donner à chacun sa chance. Ce qui ne veut pas dire que nous ferons crédit à toutes les PME qui se présentent. Cela nous ne pouvons le garantir.

M. Schmidt: Monsieur le président, nous en venons à nous demander quelle est votre vision. Une toute nouvelle économie émerge, fondée sur des connaissances. Tout ce que vous avez dit jusqu'à maintenant est très traditionnel et relève plutôt de la vieille économie. Que pourriez-vous faire pour une entreprise qui a une nouvelle idée technologique, par exemple de financer une industrie fondée sur les connaissances, quelle qu'elle soit, un fabricant de logiciels, une analyse de systèmes, ou que sais-je encore? J'aurais peur, me semble-t-il, de m'adresser à vous parce que je crois que vous ne comprendriez même pas. C'est l'impression que j'ai.

M. Knight: Monsieur le président, selon la taille et l'emplacement de la caisse de crédit locale, les comités de crédit reflètent le passage vers une société de l'information. Vu les connaissances de la collectivité locale, ils appuient plusieurs démarrages et prennent certaines chances ce qui, à mon avis, n'est pas le cas avec d'autres institutions financières. En fait, cela constitue une bonne partie de nos activités.

Revenons en arrière et tâchons de donner au comité quelques exemples d'endroits où nous le faisons au niveau fiscal et à d'autres niveaux. Nous y tenons beaucoup. Donnant suite aux modifications apportées l'an dernier à la Loi sur les prêts aux petites entreprises, nous avons élaboré un programme national intitulé «Strictement pour affaires». Nous sommes là pour accroître substantiellement notre portefeuille dans le secteur des PME.

Le président: Pourriez-vous donner à notre comité des chiffres plus précis sur la croissance de votre portefeuille l'an dernier grâce à la LPPE? Nous avons les chiffres globaux pour les banques et une banque, la CIBC, nous a dit que, depuis que la LPPE a été modifiée l'an dernier, ses prêts ont quadruplé. the amendments last year. Can you say the same thing yourself? Have Pouvez-vous en dire autant? Est-ce quatre fois plus de prêts, ou 10

M. Joosten: Par comparaison, en fonction de ce que j'ai ici... mentioned the earlier figure, that on a national basis, between credit J'ai mentionné le chiffre antérieur, à savoir qu'à l'échelle nationale unions and caisses populaires, we have about 14% of the small les caisses de crédit et caisses populaires détiennent environ 14 p. 100 du marché financier de la PME.

The Chairman: That doesn't answer the question. I'm talking about under the SBLA.

Mr. Joosten: I wanted to use that 14% as a figure because from April 1992 to March 1993, credit unions and caisses populaires made 3,667 SBLA loans, about 28% of all the loans made by financial institutions under the SBLA during that period.

The Chairman: The changes under the SBLA only came into effect in the spring of 1993, so the figures you're giving me are old. I want to know what's happened since the spring of 1993.

Mr. Joosten: I don't have that figure.

Mr. Knight: We don't have that figure, but I know from the system that our numbers would be up considerably.

The Chairman: Can you get the figures for us? They are up, but "up" means a lot. We need some more hard data if we're going to be able to come to any conclusion.

Mr. Knight: So do we, so we'll go to the SBLA manager and work with your researchers to help you on that. We have incorporated it into all our programs.

The Chairman: Thank you.

Mr. Adams (Peterborough): Mr. Chair, just to follow on that, could you add how many of those loans you would have made anyway, even if they had not been under the SBLA? That would be very interesting to us.

The Chairman: That's another question we're interested in. Mr. Mills, please.

Mr. Mills (Broadview—Greenwood): Gentlemen, we appreciate the fact that you are continuing to search out new ways to make your presence felt in the community to support small business.

• 1640

When you find a risk situation before you with which you feel uncomfortable, do you refer it to the Farm Credit Corporation or the Federal Business Development Bank—if you feel that you can't handle it, that there's too much risk?

Mr. Nicklin: Yes, we will. Also, there was a provincial government agency that handled higher-risk farm loans, and we sent them there.

Mr. Mills: I ask that question because in your remarks you mentioned that sometimes these government agencies were a bit of frustration for you, yet at times we hear from constituents that when financial institutions—in the west, mainly credit unions—are shutting down their support for the local farmer, quite often the Farm Credit Corporation is their only source of hope. I'm just suggesting to you that a pretty important working relationship between the credit unions and the Farm Credit Corporation is necessary.

The Chairman: On that particular point, they said that they were at a disadvantage vis-à-vis the Farm Credit Corporation, but they didn't really elaborate on that. Would you care to add something at this point?

[Traduction]

Le président: Cela ne répond pas à la question. Je parle de la LPPE.

M. Joosten: Je voulais utiliser ce chiffre de 14 p. 100 parce que, d'avril 1992 à mars 1993, les caisses de crédit et caisses populaires ont accordé 3 667 prêts aux termes de la LPPE, ce qui est environ 28 p. 100 de tous les prêts consentis par les institutions financières en application de cette loi au cours de cette période.

Le président: Les modifications de la LPPE ne sont entrées en vigueur qu'au printemps de 1993. Donc, vos chiffres datent. Je veux savoir ce qui s'est passé depuis le printemps 1993.

M. Joosten: Je n'ai pas ce chiffre.

M. Knight: Nous ne l'avons pas, mais le système nous dit que nos chiffres ont beaucoup augmenté.

Le président: Pouvez-vous nous les obtenir? Ils sont en hausse, mais «hausse», c'est très vague. Nous avons besoin de données concrètes pour tirer des conclusions.

M. Knight: Nous aussi, alors nous demanderons à notre gestionnaire de la LPPE de travailler avec vos recherchistes pour vous aider sur ce point. Ces chiffres sont incorporés dans tous nos programmes.

Le président: Merci.

M. Adams (Peterborough): Monsieur le président, dans le même ordre d'idées, pourriez-vous indiquer combien de ces prêts vous auriez accordés de toute façon, indépendamment de la LPPE? Cela nous intéresserait beaucoup.

Le président: Voilà une autre question qui nous intéresse. Monsieur Mills, s'il vous plaît.

M. Mills (Broadview—Greenwood): Messieurs, nous vous remercions de continuer à chercher de nouvelles façons d'être présents dans la collectivité pour appuyer la petite entreprise.

Placés devant une situation de risque inconfortable, vous en remettez-vous à la Société du crédit agricole ou à la Banque fédérale de développement—si vous croyez être dépassés et qu'il y a trop de risques?

M. Nicklin: Oui, effectivement. Il y avait aussi un organisme du gouvernement provincial qui s'occupait de prêts agricoles plus risqués et nous les y avons envoyés.

M. Mills: Je vous pose cette question parce que, dans vos remarques, vous avez indiqué que parfois ces organismes publics vous frustraient un peu; pourtant des commettants nous disent à l'occasion que, lorsque les institutions financières—dans l'Ouest, surtout les caisses de crédit—n'appuient plus l'agriculteur local, très souvent la Société du crédit agricole est sa seule planche de salut. Je vous indique seulement que les relations de travail entre les caisses de crédit et la Société du crédit agricole doivent être plutôt importantes.

Le président: Sur ce point, ils se sont dits désavantagés par rapport à cette société, sans donner d'explication. Auriez-vous quelque chose à ajouter?

A voice: I said as a competitor.

The Chairman: I know, but when you say that they're a competitor but you're at a disadvantage, you're implying that maybe it's a bit of an unfair disadvantage or a disadvantage that should be changed. You also alluded to the idea of a level playing field. What's the problem as you see it?

Mr. Nicklin: One is the unlimited resources that the Farm Credit Corporation has.

Two is the inconsistency in their delivery of programs. We try to work where we're working together with them, but we're finding that the local people working for the Farm Credit Corporation are competing against us on interest rates, which they didn't do, say, a year ago. When their rates are issued, which we have access to, as they have access to ours, they won't necessarily comply with those rates. They will undercut. We have had people come in to see us and then go back to the Farm Credit Corporation and be successful in getting 0.5% less than they did through the credit union.

The Chairman: That's interesting. That gives us some information we can work with. We might have to defer to some of our colleagues from the west and from rural constituencies here to dig into this issue a bit further.

Mr. Mills: I think it's important that David make an intervention here, Mr. Chairman.

The Chairman: Precisely. One of our colleagues from the west would like to speak. Mr. Iftody.

Mr. Iftody: My colleague from the Reform Party out west seems a bit concerned about the aversion to risk. I share that, but I wanted to mention that during our election and discussions on policies and red books... I think we have considerable support from the farm community to enhance the role of the Farm Credit Corporation, precisely because there are no instruments, no bodies out there that are willing to get involved in these very difficult situations, particularly new farmers trying to buy farms. Banks won't touch them. Credit unions aren't interested.

Where do you advise them to go, and how can you ask this committee to give you more latitude when at this moment you don't seem to be interested in dealing with them? I'm a bit confused here.

Mr. Knight: Number one, we deal with them a lot. The difficulty is that there are two aspects of the Farm Credit Corporation. Historically, it was established to lend money on dirt, on the land. It was the primary holder of mortgages on the land. Credit unions, particularly across the west but also in Ontario, Nova Scotia, and B.C., in the farm belts have worked very closely with the Farm Credit Corporation. We don't want that misunderstood: the fundamental lending on land has often been a very important role for the Farm Credit Corporation.

Yes, in terms of the major financial institutions, historically, over long periods of time, you can see that if the Farm Credit Corporation or the credit unions were not in there lending, then there was not available money related to the capital, the farmland.

[Translation]

Une voix: J'ai dit en tant que concurrent.

Le président: Je sais, mais lorsque vous dites qu'ils sont un concurrent et que vous êtes désavantagés, vous laissez entendre qu'il s'agit d'un désavantage un peu injuste ou qui devrait être changé. Vous avez aussi fait allusion à des règles du jeu équitables. Quel est le problème à votre avis?

M. Nicklin: Premièrement, il y a les ressources illimitées de la Société du crédit agricole.

Deuxièmement, une exécution de programmes incohérente. Nous tâchons de travailler là où nous sommes sur un terrain commun, mais nous constatons que les représentants locaux de la Société du crédit agricole pratiquent des taux d'intérêt plus concurrentiels, ce qu'ils ne faisaient pas il y a un. Une fois leurs taux publiés, taux auxquels nous avons accès comme eux ont accès aux nôtres, ils ne s'y tiennent pas nécessairement. Ils les réduisent. Des gens viennent nous voir et retournent ensuite à la Société du crédit agricole et obtiennent 0,5 p. 100 de moins qu'à la caisse de crédit.

Le président: C'est intéressant. Voilà des renseignements qui nous sont utiles. Il nous faudra peut-être demander à nos collègues de l'Ouest et des circonscriptions rurales de creuser un peu cette question.

M. Mills: Il importe, je crois, que David intervienne ici, monsieur le président.

Le président: Justement. Un de nos collègues de l'Ouest aimerait parler. Monsieur Iftody.

M. Iftody: Mon collègue du Parti réformiste dans l'Ouest semble s'étonner de l'aversion pour le risque. Je suis de son avis, mais pendant la campagne électorale et les discussions sur les politiques et les livres rouges... Je crois que le milieu agricole nous appuie fermement dans nos efforts visant à renforcer le rôle de la Société du crédit agricole, justement parce qu'il n'y a aucun dispositif, aucun organisme qui est disposé à s'impliquer dans ces situations très difficiles, surtout celles de nouveaux agriculteurs qui achètent des fermes. Les banques n'y touchent pas. Les caisses ne sont pas intéressées.

Où leur conseillez-vous d'aller, et comment pouvez-vous demander à ce comité de vous donner plus de latitude alors qu'en ce moment vous ne semblez pas intéressés à vous en occuper? Je ne m'y retrouve pas.

M. Knight: Pour commencer, nous nous en occupons beaucoup: ce qui est difficile, c'est qu'il y a deux aspects à la Société du crédit agricole. Historiquement, elle a été fondée pour avancer de l'argent sur la terre. C'était le principal détenteur d'hypothèques foncière. Les caisses de crédit, surtout dans l'Ouest mais aussi en Ontario, en Nouvelle-Écosse et en Colombie-Britannique, dans les zones agricoles, ont travaillé en étroite collaboration avec cette société. Qu'on nous comprenne bien: l'activité essentielle des prêts consentis pour l'achat de terres a souvent été un des principaux rôles de la Société du crédit agricole.

Oui, du point de vue des grandes institutions financières, historiquement et pendant de longues périodes, si cette Société ou les caisses de crédit n'avaient pas accordé de prêts, il n'y aurait pas eu d'argent disponible pour le capital, la terre agricole.

[Traduction]

• 1645

What happened was that two years ago there was a change to allow Farm Credit to get into secondary loans. At the time, d'accorder des prêts secondaires. À l'époque, ces prêts devaient the definition of a secondary loan was to be an extension of that être un prolongement de la fonction agricole première, par primary farm function, i.e., driers for cleaning the grain or exemple des séchoirs pour nettoyer le grain ou quelque chose something that assisted the farmer to enhance. At that time, qui aide l'agriculteur à améliorer sa production. À l'époque, because we're the other financial institution like Farm Credit parce que nous sommes l'autre institution financière qui, that has not left rural Canada in tough times—we're there, comme le Crédit agricole, n'a pas abandonné le Canada rural à we're plugged in, we're in those communities—we said there des moments difficiles—nous étions là, bien branchés, dans ces needed to be a defining of those secondary loans so that you don't collectivités—nous avons dit qu'il faudrait définir ces prêts needlessly push out of the local community the business that is secondaires pour éviter que soient conclues ailleurs des affaires que already being provided to those farmers by their local community. As ces agriculteurs pouvaient obtenir dans leur localité. Ces prêts of yet, there is no defining of those secondary loans to ensure that secondaires n'ont pas encore été définis de manière à être axés sur they are risk capital oriented for help in going from the primary to le capital-risque pour aider à passer du primaire au secondaire. secondary.

The confusion is coming where farmers have traditionally done business with their local community credit union, and then they're being to some extent undercut by Farm Credit, whose money is backed by the consolidated revenue fund, in terms of loans just to enhance their portfolio. There doesn't seem to be a program working out between us to ensure those farmers are properly serviced.

We're trying to work that out without a lot of shouting, by sitting down with the Minister of Agriculture and Agri-Food, the Hon. Ralph Goodale, who is very knowledgeable about both credit unions and Farm Credit. We hope to work that out so that we're not tripping over each other.

The Chairman: I thank you for that. You have identified a problem that maybe we can't dig too deeply into now, but certainly we can bring it to the attention of our colleagues who have responsibility in that area.

Mr. Mills: I want to go back to a question I asked Mr. Knight about a year ago when we were in the committee advancing the amendments on the Small Businesses Loans Act. It had to do with the presence of the credit unions, primarily in the Ontario market.

As you know, the Caisse centrale Desjardins du Québec has a very strong presence. They are seen as a real, viable competitor or option for small business, much more so than the credit union system in Ontario.

I am happy to hear that you've increased a lot of the Small Businesses Loans Act activity, but I just wonder what additional things you're doing to try to put yourself forward as an alternate source of capital for small business in the way of making your presence felt in the community.

Mr. Knight: Mr. Chairman, I'm very pleased to report to the Ontario members that Ontario central, in cooperation with the caisse populaire federations in the province of Ontario and the local credit unions, is embarking on a number of changes to enhance our presence in the Ontario market.

We have first and foremost moved to modernize, in cooperation with the Province of Ontario, the legislation that governs us, which will enhance our business powers and our capacity to be a modern, up-to-date, high-tech financial institution serving those local members.

Il y a deux ans, un changement a permis au Crédit agricole

La confusion est due au fait que, traditionnellement, les agriculteurs ont fait des affaires avec la caisse de crédit de leur localité et qu'ils font face maintenant aux prix moins élevés du Crédit agricole, dont l'argent est appuyé par le fonds du revenu consolidé, pour ce qui est des prêts consentis uniquement pour accroître leur portefeuille. Il ne semble pas y avoir entre nous de programme commun qui donne aux agriculteurs des services adéquats.

Nous tâchons de régler cela sans bruit, en en discutant avec le ministre de l'Agriculture et de l'Agro-alimentaire, l'honorable Ralph Goodale, qui connaît très bien les caisses de crédit et le Crédit agricole. Nous espérons régler cela de façon à ne plus nous marcher sur les pieds les uns les autres.

Le président: Merci. Vous avez soulevé un problème que nous ne pourrons peut-être pas approfondir, mais nous pouvons certainement le porter à l'attention de nos collègues chargés de ce domaine.

M. Mills: Je reviens à une question que j'ai posée à M. Knight il y a environ un an, lorsque nous faisions partie du comité qui a proposé les modifications de la Loi sur les prêts aux petites entreprises, à savoir la présence des caisses de crédit, surtout sur le marché de l'Ontario.

La Caisse centrale Desiardins du Québec y est fortement implantée. Elle est vue comme un concurrent réel, viable ou une option pour la petite entreprise, bien plus que le système des caisses de crédit de l'Ontario.

Je suis heureux d'apprendre que vous avez multiplié les activités que permet la Loi sur les prêts aux petites entreprises, mais je me demande ce que vous faites de plus pour être présents dans la collectivité et constituer une autre source de capitaux pour la petite

M. Knight: Monsieur le président, je suis très heureux d'informer les députés de l'Ontario que la caisse centrale de l'Ontario, en collaboration avec les fédérations de caisses populaires de l'Ontario et les caisses de crédit locales effectue plusieurs changements en vue d'améliorer notre présence dans le marché de l'Ontario.

Tout d'abord, en collaboration avec la province de l'Ontario, nous avons modernisé la loi qui nous régit, ce qui nous donnera de nouveaux pouvoirs dans le domaine des affaires et nous permettra de devenir une institution financière moderne, à jour, fondée sur la technologie de pointe au service de ces membres locaux.

Secondly, through the Ontario central, we're moving to a fairly aggressive market image campaign to enhance our profile and our presence across the province of Ontario and in the metro Toronto market.

By combining the changing legislative environment, by modernizing a lot of the services out of our central, by picking up, by the way, some of the comments from your committee last year, we think we will be able to be in a much more competitive position in the Ontario market in the next few years. We're quite pleased with that. It's a bit of a slow process. It's a very competitive market right now, but we think we have an important role to play.

I say to you, Mr. Chairman, when you are looking at this issue, that as a new administration—and I look around this table, having been around a long time, at 90% new members on this committee and a big change in the House of Commons—we went through a very tedious but important review of all the financial institutions in Canada and their legislation: the Bank Act, our federal act, the Trust Companies Act, the Insurance Companies Act. We said we wanted a more competitive market.

• 1650

Capital within that situation is becoming more concentrated with the banking system, as they own subsidiaries like insurance companies, trust companies, etc., which I'm not saying is good or bad. But in terms of providing services out there, we in the credit union system have an obligation to keep that market competitive, really competitive, by enhancing our role in that Ontario market.

Mr. Althouse (Mackenzie): The role of the credit unions has always been a tough one, in that for years it was impossible for federal or provincial agencies to use a credit union as a depositor or as a place to borrow money. It always got forgotten in the laws stating where those agencies could get their money.

How are you making out in that respect? Are some agencies still not permitted to use you? How many federal and provincial agencies do you have as customers, if any?

Mr. Knight: Mr. Chairman, the member asks a very valid question. We've made a real improvement because we're members of the Canadian Payments Association, Interac, and are being recognized as people who can handle federal deposits—for example, direct deposit for senior citizens' cheques and what have you. But what happens, which I believe my colleagues alluded to, is that you still get local managers or whatever of federal agencies who are just not as up to date. It becomes quite a "move in and fix it" kind of problem.

I'm not sure there's an easy solution. Treasury Board sends out minutes, or what we call in the credit union system the by-laws, which say how they're to deal with financial institutions. Committees such as this have really helped, because when they did the Small Businesses Loans Act last year, they put in a clause that directly pointed out putting us on equal footing with banks and other financial institutions.

[Translation]

Deuxièmement, par l'entremise de la caisse centrale de l'Ontario, nous lancerons une campagne assez vigoureuse pour améliorer notre image sur le marché et notre présence dans la province de l'Ontario et le marché du grand Toronto.

En profitant de l'évolution du contexte législatif, en modernisant une foule de services fournis par notre centrale et en donnant suite, soit dit en passant, à certaines des observations de votre comité l'an dernier, nous croyons pouvoir devenir beaucoup plus compétitifs sur le marché de l'Ontario au cours des prochaines années. Cela nous réjouit beaucoup, même si le processus est un peu lent. Le marché est très concurrentiel en ce moment mais nous croyons avoir un rôle important à y jouer.

Monsieur le président, en examinant cette question, je veux vous dire qu'en qualité de nouvelle administration—et je vois autour de cette table, puisqu'il y a longtemps que je suis là, neuf nouveaux membres sur 10 au sein du comité ainsi qu'un grand changement à la Chambre des communes—nous avons effectué un examen très ennuyeux mais important de toutes les institutions financières au Canada et de leurs lois: la Loi sur les banques, notre loi fédérale, la Loi sur les compagnies fiduciaires, la Loi sur les sociétés d'assurances. Nous avons dit que nous voulions un marché plus compétitif.

Dans cette situation, le capital se concentre davantage dans le système bancaire, puisque les banques sont propriétaires de filiales comme les sociétés d'assurances, les sociétés de fiducie, etc. ce qui n'est ni bon ni mauvais. Mais pour ce qui est de fournir des services, nous qui faisons partie du système des caisses de crédit avons l'obligation de voir à ce que ce marché soit compétitif, vraiment compétitif, en améliorant notre rôle sur le marché de l'Ontario.

M. Althouse (Mackenzie): Les caisses de crédit ont toujours eu un rôle difficile en ce sens que, pendant des années, les organismes fédéraux ou provinciaux ne pouvaient y déposer de l'argent ou leur en emprunter. Les lois semblaient toujours oublier de dire où ces organismes pouvaient obtenir leurs fonds.

Où en êtes-vous à cet égard? Refuse-t-on encore à certains d'entre eux d'avoir recours à vous? Combien d'organismes fédéraux et provinciaux, s'il y en a, sont vos clients?

M. Knight: Monsieur le président, le député pose une excellente question. Nous avons vraiment progressé, puisque nous sommes membres de l'Association canadienne des paiements, d'Interac et qu'on nous reconnaît comme des gens capables de gérer les dépôts du gouvernement fédéral—par exemple, les dépôts directs de chèques de personnes âgées et que sais—je encore. En fait, et je crois que mes collègues y ont fait allusion, il y a encore des gestionnaires locaux ou autres d'organismes fédéraux qui ne sont pas encore à jour. C'est un genre de problème que l'«on règle une fois qu'on est sur place».

Il n'y a pas de solution facile, je crois. Le Conseil du Trésor envoie des procès-verbaux ou, ce que le système des caisses de crédit appelle les règlements, qui indiquent comment se comporter avec les institutions financières. Des comités comme celui-ci ont beaucoup aidé parce que lorsqu'ils ont étudié la Loi sur les prêts aux petites entreprises, l'an dernier, ils ont inclus une clause visant directement à nous mettre sur un pied d'égalité avec les banques et les autres institutions financières.

Mr. Althouse: I raise that, Mr. Chairman, because it's committees like this one or the banking committee that will have this kind of que ce sont des comités comme celui-ci ou le comité des banques legislation come before them.

I recall being on an agency in about 1971 or 1972 where the board had decided they should use a... What we were doing was marketing all of the hogs for the province of Saskatchewan. We had \$40 million to \$60 million a year that we would have running through our account. We discovered that because we were created under a government agency, we couldn't use a credit union. So we did succeed in having the law change, but it's a pretty slow process.

I wanted to raise it because I'm not a permanent member of anything, so that the rest of you are aware that credit unions do provide services. Often it is simply by inattention that they aren't included in the list of trust companies, banks, etc. We have to get the word "credit union" involved when we're doing those sorts of clauses so we can in fact have a little more choice for people.

The question of your role in supplying loans to small business vis-à-vis Farm Credit Corporation and the small business development banks has come up a few times. I note that I'm still getting constituents who go to those agencies—and I know we just had an FCC-type discussion here. These are people whom maybe some of my friends would describe as being somewhat risk-averse themselves. They don't have a whole lot of assets and they want to hang on to what they've got, so they're not going to take a big plunge.

So a letter came across my desk just last night. A guy owns three-and-a-half quarter sections of land, mostly paid for. He has a small pig barn and he wants to build one a little bigger. He thinks he needs about \$60,000. He's having trouble going to both of the aforesaid agencies because they don't want to fiddle around with \$60,000. I told him he's probably going to have to use his local credit union.

• 1655

I know this isn't the global outlook, but it seems to be the kind of business that's kept you going for 60 years or so. I presume you still have a lot of that type of business coming. There aren't really big spenders, but a lot of little customers. Is that still what keeps you going, or are you getting some of the big joint venture stuff that was discussed here as well?

Mr. Joosten: It is all over the map. The small applications as well as the giant ones do come across the desk. There's the whole assessment of risk. I don't want to comment on the individual hog farmer. We, as a credit union, can use the term "risk-averse", but there is still responsible, commonsensical lending.

We are going to remain true, regardless of whatever government programs are available, to our original principles. I refer back to that CFIB survey. It was almost sad that only 20% of small businesses expect good, sound, commonsensical advice from their bankers. We want to provide that to 100% of members who walk in with a loan application.

[Traduction]

M. Althouse: Je soulève ce point, monsieur le président, parce qui auront à étudier ce genre de loi.

Je me souviens qu'en 1971 ou 1972 j'ai fait partie d'un organisme dont le conseil avait décidé qu'il utiliserait un... Nous nous occupions de la mise en marché de tous les porcs de la province de Saskatchewan. De 40 à 60 millions de dollars par an passaient dans notre compte. Nous avons découvert qu'en qualité d'organisme gouvernemental nous ne pouvions recourir à une caisse de crédit. Nous avons donc réussi à faire modifier la loi, mais c'est assez lent.

Je tenais à le soulever, car je ne suis membre permanent d'aucun groupe, afin que tout le monde soit conscient que les caisses de crédit dispensent réellement des services. C'est souvent par simple inattention qu'elles ne sont pas incluses sur la liste des sociétés de fiducie, des banques, etc. L'expression «caisse de crédit» doit être ajoutée lorsque nous rédigeons ces clauses afin que la population ait un meilleur choix.

Il a été question plusieurs fois de vos prêts à la petite entreprise par comparaison à ceux de la Société du crédit agricole et des banques de développement de la petite entreprise. Je constate que des commettants utilisent encore ces organismes—et sais que nous venons juste d'avoir ici une discussion sur la SCA. Certains de mes amis diraient sans doute que ces gens ont eux-mêmes une aversion pour les risques. Leur actif n'est pas très important et ils ne veulent pas perdre ce qu'ils ont, alors ils ne vont pas se jeter à l'eau.

Une lettre est arrivée sur mon bureau hier soir. Un type possède trois quarts de sections et demie de terre, pratiquement payées. Il a une petite porcherie et veut l'agrandir. Il aurait besoin d'environ 60 000\$. Ils a des problèmes parce que les deux organismes susmentionnés ne veulent pas se compliquer l'existence pour 60 000\$. Je lui ai dit qu'il aurait sans doute à recourir à sa caisse de crédit locale.

Ce n'est pas une vue d'ensemble, mais il semble que ce soit le genre d'affaires qui vous a tenu en vie depuis une soixantaine d'années. Je suppose que vous avez encore beaucoup d'activités de ce genre. Ce ne sont pas des gros dépensiers mais un tas de petits clients. Est-ce cela qui vous tient en vie ou obtenez-vous des coentreprises d'envergure dont il a aussi été question ici?

M. Joosten: Nous avons tout l'éventail. Les demandes de petites entreprises et d'entreprises géantes arrivent sur nos bureaux. Il y a toute la question de l'évaluation du risque. Je ne parlerai pas de l'éleveur de porc particulier. En tant que caisse de crédit nous pouvons utiliser l'expression «aversion pour le risque», mais nous faisons encore des prêts réfléchis et sensés.

Quels que soient les programmes gouvernementaux disponibles, nous demeurerons fidèles à nos principes originels. Prenons l'enquête de la SCEI. Il est presque triste que seulement 20 p. 100 des petites entreprises s'attendent à recevoir des conseils censés, judicieux et valables de leurs banquiers. Nous voulons que 100 p. 100 de nos membres qui nous présentent une demande de prêt reçoivent de tels conseils.

Our staff with credit-granting authority have to assess the viability of the operation or new business proposal. When it comes right down to it, if we think it won't go, what do we have to gain by going ahead? Are we going to do the member any benefit? I don't think so. We have to resist the pressure to go after the fast market-share growth and the glitzy statistics or pressure from outside influences.

We have to serve our members. We have to serve individual members with their business ideas first. If it's a good idea, we're going to go for it; if it's a bad idea, we can do nothing better than to tell that member we don't think it's a good idea. They can go ahead and try it, but we don't think it's a good idea and we don't want to help them lose whatever they invest as well as whatever we invest. That has to be the primary criterion on any loan application: is it going to benefit the member? It it's not, regardless of the other outside pressures we have, we're not going to go ahead with it.

Mr. Ianno (Trinity-Spadina): Thank you very much for appearing. It's been very enlightening, actually.

I'm curious about how the credit union works in urban areas. You referred to Ontario and a few other places that might have more urban centres. I'm curious as to how you market it or how you will increase your marketing in such a way that more community-based businesses might participate. Also, how do you do that in an urban area as compared a smaller community?

Mr. Joosten: I guess our credit union would be a bit more urban-oriented than Grant's. Frankly, most of our new business proposals come by word-of-mouth referrals from existing members. London has a population of 300,000, but it's still small enough that business improvement associations, chambers of commerce, and "business after five" forums are real vehicles for small businesses to talk to each other. They say they've had good service here or bad service there, try this or try that. Most of our growth has come from word of mouth.

We do supplement that with advertising in local trade magazines and business publications and so on, but the primary way is word of mouth. Frankly, that's the best way to see it come in.

Mr. Ianno: I'm very pleased to see that you're searching for small business loans even though last year was a bit higher than usual in terms of percentage loan loss. I'm glad to see that our small businesses can look to credit unions to hopefully fill some of the void created by the banks.

I see another advantage, and I'm hoping you may be able to expand upon this. Once you give a loan to a small business, how does it benefit the community? Can you give us a couple of examples of that?

Mr. Joosten: Job creation is the first one. For a selfemployed person, that's one job they're creating for themselves as opposed to being a wage-earner with a larger company or organization. Small businesses do tend to grow fast,

[Translation]

Les membres de notre personnel qui ont le pouvoir d'autoriser des crédits doivent évaluer la viabilité de l'exploitation ou de la nouvelle entreprise proposée. Tout compte fait, si nous croyons que ça ne marchera pas, que gagnons-nous à aller de l'avant? Serait-ce à l'avantage du membre? Je ne crois pas. Nous devons résister à l'impulsion d'augmenter rapidement notre part du marché et de produire des statistiques tapageuses, et aussi aux pressions de l'extérieur.

Nous devons servir nos membres. Les membres particuliers avec leurs idées d'affaires en premier. Si c'est une bonne idée, nous l'appuierons; si c'est une mauvaise idée, nous ne pourrons rien faire de mieux que de lui dire qu'elle n'est pas bonne. Ils peuvent néanmoins l'essayer même si nous pensons que ce n'est pas une bonne idée, mais nous ne voulons pas les aider à perdre leur investissement et le nôtre. C'est le premier critère de toute demande de prêt: le membre va-t-il en bénéficier? Si la réponse est non, quelles que soient les pressions extérieures, nous n'y donnerons pas suite.

M. Ianno (Trinité—Spadina): Merci beaucoup d'avoir témoigné. Vos propos nous ont beaucoup éclairé.

Je suis curieux de savoir comment les caisses de crédit fonctionnent dans les zones urbaines. Vous avez parlé de l'Ontario et de quelques autres endroits où il y a plus de centres urbains. Comment pénétrerez-vous ce marché ou comment accroîtrez-vous votre marketing pour qu'un plus grand nombre d'entreprises communautaires participent? Comment faites-vous cela dans une zone urbaine par comparaison à une petite collectivité?

M. Joosten: Je suppose que notre caisse de crédit est un peu plus urbaine que celle de Grant. En fait, la plupart de nos nouvelles propositions d'affaires nous viennent du bouche à oreille de nos membres actuels. London a une population de 300 000 habitants mais est une ville encore assez petite pour que les associations de promotion des affaires, les chambres de commerce et les groupes «affaires après cinq heures» permettent réellement aux petites entreprises de se parler. Elles disent avoir été bien servies ici et mal servies là, essayez ceci ou cela. Notre croissance est surtout attribuable à du bouche à oreille.

Nous faisons évidemment de la publicité dans les revues commerciales locales et les publications d'affaires et ainsi de suite, mais le premier outil est le bouche à oreille. En fait, cela ne pourrait se passer mieux.

M. Ianno: Je suis très heureux de constater que vous cherchez à accorder des prêts à la petite entreprise, même si l'année dernière on a enregistré un pourcentage de perte sur prêts un peu plus élevé qu'à l'ordinaire. Je suis heureux de voir que nos petites entreprises peuvent se tourner vers les caisses de crédit pour combler, je l'espère, certains des vides créés par les banques.

J'y vois un autre avantage et espère que vous pourrez nous en dire davantage. Une fois que vous accordez un prêt à une petite entreprise, en quoi la collectivité en profite-t-elle? Pouvez-vous donner quelques exemples?

• 1700

M. Joosten: Le premier avantage est la création d'emplois. Dans le cas d'une personne indépendante, elle crée un emploi pour elle-même au lieu d'être salariée dans une société ou organisation plus importante. Les petites entreprises ont

exponentially in some cases. So I think job creation is the major one. Even for someone who goes into a consulting business, if they're good and they get a lot of sales and contracts, the first thing they need is an assistant to be the home base, so that's an extra position. There are a lot of partnerships that get formed this way, two people working together.

Mr. Ianno: Are you servicing most of those small businesses, and do you have all the products they require? I'm concerned about the lines of credit. What do you do with the lines of credit for growth or to deal with their cashflow?

Mr. Joosten: Yes, and this would apply to rural as well as urban lending. You have your basic current account attached with a line of credit. Those are the two basic ones for operating capital. A lot of them, especially small businesses, usually don't have a lot of fixed assets such as land, buildings, or equipment, but they do need medium—term financing for a computer, printer, or telephone equipment if they don't already have that.

Mr. Ianno: From your familiarity with the banking system—meaning the large banks—and your line of credit system, are you finding that you are pulling the lines of credit on small businesses more frequently or less frequently than the banks are?

Mr. Joosten: I myself am not a commercial lender. A member relations manager is more of a generalist function.

We don't have many complaints. Our whole philosophy is to do a lot of upfront study—make sure you know the member going in so that you don't have to pull out halfway through a business cycle, which might be six months or a year long.

Mr. Ianno: So you don't give directives from the large centrals to say that you don't want to fund any longer the real estate market, the construction industry, or the restaurant industry. I'm sure there are many other current ones that are being hit hard by the banks, and I'm wondering how you deal with that.

Mr. Joosten: The beauty is that decisions are made locally. Our credit union has nine branches. We have one decision. That is the uniqueness of the credit union system. We make decisions like that, but the next month we report to a board of directors who are directly responsible to the same people who are the small business borrowers, so as management, we don't have room for shenanigans like that.

Mr. Ianno: I have two questions. How are the depositors reacting to your decisions in terms of the credit unions overall when you lend to small business? Are they upset? Are they happy? Are they seeing the results in their communities?

Mr. Nicklin: We don't have any negative reaction at all to our supporting small business. If it's creating employment, I think most people will be happy with that. So we don't have any problem.

[Traduction]

tendance à se développer rapidement, de façon exponentielle dans certains cas. Je pense donc que la création d'emplois est l'avantage primordial. Même dans le cas d'un particulier qui devient consultant, s'il a du talent et obtient de nombreux clients et contrats, il aura vite besoin d'un assistant pour assurer la permanence, ce qui fait un emploi de plus. De nombreuses entreprises se constituent de cette façon, deux personnes qui travaillent ensemble.

M. Ianno: Offrez-vous vos services à toutes ces petites entreprises, et avez-vous les produits dont elles ont besoin? Je songe particulièrement aux lignes de crédit. Comment traitez-vous les lignes de crédit dont elles ont besoin pour se développer ou pour maintenir leurs liquidités?

M. Joosten: Oui, et c'est aussi vrai pour les prêts en milieu rural qu'en milieu urbain. On a le compte courant de base, assorti d'une ligne de crédit. Ce sont les deux comptes de base pour le capital d'exploitation. Beaucoup d'entreprises, surtout les petites, n'ont pas en général beaucoup de biens immeubles comme du terrain, des bâtiments ou de l'équipement, mais elles ont besoin de financement à moyen terme pour s'équiper d'un ordinateur, d'une imprimante ou d'appareils téléphoniques si elles n'en ont pas déjà.

M. Ianno: D'après votre connaissance du système bancaire, celui des grandes banques, et de votre propre système de ligne de crédit, constatez-vous qu'il vous arrive plus souvent ou moins souvent que les banques ne le font de retirer des lignes de crédit à des petites entreprises?

M. Joosten: Je ne suis pas moi-même spécialiste en prêts commerciaux. Un directeur des relations avec les membres s'occupe de questions plus générales.

Nous ne recevons pas beaucoup de plaintes. Notre grand principe est d'étudier le dossier à fond a priori pour être sûr de bien connaître le membre quand on lui accorde un crédit afin de ne pas devoir le lui retirer à mi-chemin d'un exercice, qui peut être de six mois ou d'un an.

M. Ianno: Votre administration centrale n'envoie donc pas de directives signalant que vous ne voulez plus financer le marché de l'immobilier, l'industrie de la construction ou l'industrie de restauration. Je suis sûr qu'il y en a beaucoup d'autres envers qui les banques sont très dures à l'heure actuelle, et j'aimerais savoir ce que vous faites à ce sujet.

M. Joosten: Le grand avantage de notre système est que les décisions sont prises localement. Notre caisse de crédit a neuf succursales. Nous n'avons qu'un niveau de décision. C'est ce qui distingue notre système de caisse de crédit. Nous prenons donc des décisions de ce genre, mais nous en faisons rapport le mois suivant à un conseil d'administration qui est directement comptable aux personnes mêmes qui sont les petits emprunteurs commerciaux. Dans notre gestion, il n'y a pas de place pour ce genre de complications.

M. Ianno: J'ai deux questions à vous poser. Comment vos déposants réagissent—ils à vos décisions en tant que gestion globale de la caisse de crédit lorsque vous prêtez à des petites entreprises? Sont—ils inquiets? Sont—ils satisfaits? En voient—ils les résultats autour d'eux?

M. Nicklin: Nous n'avons pas la moindre hésitation à appuyer les petites entreprises. Si cela crée des emplois, je pense que la plupart des gens en seront satisfaits. Nous n'avons donc pas de difficulté.

Mr. Ianno: We had the banks here yesterday and heard how their account managers are really the ones—I don't want to use the words "to blame"—but somehow are the ones who are not trained properly. Here we have an organization that is looking for more lending to small business, all its clients are happy, and it seems to be that maybe there's room for growth in this industry.

What are the prudent lending limits governed by the provincial statutes that cause you problems?

Mr. Nicklin: That will vary from province to province. We don't run into too many problems, except for this environmental issue that is now coming before us. As I said, in principle we certainly support cleaning up the environment, but it does affect small business right now. It does affect our decision to make loans to service station operators. Also, at one point we were competing in Saskatchewan with a provincial—government—funded credit organization, and that caused some frustration for us because there was duplication.

The Chairman: I have just one or two loose ends I'd like to tie up.

• 1705

You referred to the changes in the Bankruptcy and Insolvency Act and you pointed out that there are certain rules that increase the costs and limit the potential to secure all assets held as security. I believe Mr. Nicklin referred to it, saying that credit unions are skeptical about using inventory to secure operating loans. I don't want you getting into a long explanation, but what do you mean by "skeptical"? Do you mean you're not lending on inventory?

Mr. Nicklin: No, but our percentage of loans secured by inventory has certainly gone down. For instance, at one time we might have lent up to 50% of the value of the inventory held by a small business, but now, as part of that legislation and also as part of the economic times we are going through in our province, we're probably down to 10% or 15% of the inventory held.

The Chairman: Do you have any recommendations in that regard? We've been asking if it's too soon to revisit this legislation. Is this a major problem for small businesses?

Mr. Joosten: On the inventory side, I think it would be fair if the financial institution that lent on the basis of that inventory had at least an equal chance at recovering on its value with the supplier, which might be unsecured. So it's that 30-day thing. We have to wait 30 days but the suppliers don't. That's what really hurts.

The Chairman: Where does the government come in on all of this? Are they ahead of everyone now?

Mr. Nicklin: Well, on unsecured, certainly Revenue Canada is. But on that issue they wouldn't, other than the legislation, have much impact.

[Translation]

M. Ianno: Les banques, que nous avons reçues hier, nous ont expliqué que leurs directeurs des comptes sont vraiment ceux à qui il faut s'en prendre, même si le terme est un peu dur, dans la mesure où ils n'ont pas la formation appropriée. Aujourd'hui nous sommes en présence d'une organisation qui cherche à développer ses prêts à la petite entreprise, tous ses clients sont satisfaits et il semble que cette industrie a peut—être de bonnes perspectives de croissance.

Parmi les limites de prudence en matière de prêt définies par la législation provinciale, quelles sont celles qui vous créent des difficultés?

M. Nicklin: Cela varie d'une province à l'autre. Nous n'éprouvons pas trop de difficulté, sauf avec la question de l'environnement qui nous confronte maintenant. Je répète qu'en principe nous sommes favorables à un environnement propre, mais ce sont les petites entreprises qui en souffrent pour l'instant. Nous devons en tenir compte avant de consentir des prêts aux exploitants de stations—service. Ajoutons que nous nous sommes aussi trouvés en concurrence en Saskatchewan avec une organisation de crédit financée par le gouvernement provincial, et ce genre de double emploi nous a quelque peu agacé.

Le président: J'ai un ou deux points à éclaircir.

En parlant des modifications apportées à la Loi sur la faillite et l'insolvabilité, vous avez signalé l'existence de certaines règles qui augmentent les coûts et limitent la possibilité d'obtenir tous les actifs détenus en garantie. Je crois que selon M. Nicklin, les caisses de crédit ont des hésitations à utiliser les stocks pour garantir des prêts d'exploitation. Sans vous demandez une longue explication, j'aimerais que vous m'expliquiez ce que vous entendez par «hésitations»? Voulez—vous dire que vous ne faites pas de prêts garantis par des stocks?

M. Nicklin: Ce n'est pas cela, mais il est certain que le pourcentage des prêts garantis par les stocks a diminué. Par exemple, il nous est arrivé de prêter jusqu'à 50 p. 100 de la valeur des stocks détenus par une petite entreprise, mais maintenant, en raison de cette loi et des circonstances économiques que nous vivons dans notre province, nous avons baissé les prêts à 10 ou 15 p. 100 des stocks détenus.

Le président: Avez-vous des recommandations à faire à ce sujet? Nous avons demandé s'il est trop tôt pour revoir cette mesure législative. Est-ce que c'est un grave problème pour les petites entreprises?

M. Joosten: Pour la question des stocks, je pense qu'il serait juste que les établissements financiers qui prêtent sur la base de ces stocks aient au moins une chance de recouvrement de leur valeur égale à celle du fournisseur qui peut être un créancier ordinaire. Mais c'est la question des 30 jours. Nous devons attendre 30 jours alors que les fournisseurs n'y sont pas contraints. C'est ce qui nous touche durement.

Le président: Quelle est la situation du gouvernement dans tout cela? A-t-il maintenant priorité sur tous les autres?

M. Nicklin: Disons que par rapport à un créancier ordinaire, Revenu Canada est certainement prioritaire. Mais pour ce problème il n'aurait pas, la législation mise à part, un poids considérable.

The Chairman: We wanted to get a major question out of you today, but I don't know if we have accomplished it as well as I would have liked. One of our first witnesses was Professor Allan Riding from Carleton University, who told us that the federal government should work with provincial governments to enable the entry of credit unions into small business lending where it is not currently permitted. We understand that there is a review of legislation in Ontario, but what I was hoping to get, perhaps from you, Mr. Knight, as the representative of the Credit Union Central of Canada, is some form of comparison so we would know what the legislative restrictions are in Saskatchewan or...

In Saskatchewan apparently there has been a longer history, and in Quebec. But how does Ontario compare to B.C., to Manitoba, and to the other provinces?

One of our members asked you what accounts for the differences from province to province. We were answered: we have a strong base, we've got new products. You admitted that there is a learning curve, however, that you don't jump into commercial lending overnight.

So certain things are your responsibility, as people who operate financial institutions, but there are also things under the purview of governments, which is to remove the fetters, the barriers, the regulations that perhaps are not appropriate in this day and age, when we have deregulation, really, of financial institutions and the so-called four pillars have collapsed and so forth.

I don't think we really got to the heart of that question today. For the committee, I've asked our research director to get in touch with the people in Ontario in order to get a copy of their legislation and perhaps a synopsis of it, but I think you could be of further assistance to our committee in trying to sort this out for us so that we will be in a position to know the different regulatory environments from province to province.

Mr. Knight: We would be happy to work on that. We have flagged that it is almost a lifetime event, because the Province of Ontario is changing its legislation, Nova Scotia is in the midst of changing its legislation, and New Brunswick just changed its legislation. We'll sit down with our research branches and work with the committee to try to get you an overview of the changes. They're happening so rapidly that we're finding on the small business side of our operations they're opening the doors from coast to coast. It's changing very quickly and we'll try and get you an up-to-date—

• 1710

The Chairman: If that's the case, that the doors are being opened entirely, you've made certain practical suggestions about how the federal government might be able to help. But if the doors are being largely opened to you, it's a matter of you yourselves getting your act together and moving into this new area.

Mr. Knight: Yes, and we're doing that, Mr. Chairman.

[Traduction]

Le président: Nous voulions régler une question importante avec votre aide aujourd'hui mais je ne suis pas sûr que nous y soyons parvenus aussi bien que je l'aurais voulu. M. Allan Riding, professeur à l'Université Carleton et l'un de nos premiers témoins, nous a dit que le gouvernement fédéral devrait s'entendre avec les gouvernements provinciaux pour permettre aux caisses de crédit d'entrer dans le secteur des prêts aux petites entreprises dans le cas où cela ne leur est pas encore permis. Nous avons appris que la législation est en cours de révision en Ontario mais ce que j'espérais obtenir, peut-être de vous, monsieur Knight, en votre qualité de représentant de la Centrale des caisses de crédit du Canada, c'est une sorte de comparaison qui ferait ressortir les contraintes légales qui existent en Saskatchewan ou...

Il semble qu'en Saskatchewan on y pense depuis plus longtemps, ainsi qu'au Québec. Mais comment l'Ontario se compare-t-il avec la Colombie-Britannique, le Manitoba, et les autres provinces?

L'un de nos membres vous a demandé comment expliquer les différences d'une province à l'autre. Vous nous avez répondu: Nous avons une base solide, nous avons de nouveaux produits. Vous avez admis qu'il y a cependant une courbe d'apprentissage, que vous ne sautez pas à pieds joints dans le prêt commercial.

Il y a donc des responsabilités qui vous incombent, en tant qu'exploitant d'établissements financiers, mais il y a aussi des aspects qui relèvent des gouvernements, comme éliminer les entraves, les obstacles, les règlements qui sont peut-être dépassés pour notre époque de déréglementation des établissements financiers et alors que les prétendus quatre piliers se sont écroulés, et ainsi de suite.

Je ne pense pas que nous ayons vraiment atteint à l'essentiel de cette question aujourd'hui. Pour les besoins du comité, j'ai demandé à notre directeur de la recherche de prendre contact avec les Ontariens pour obtenir un exemplaire de leur loi et peut-être un résumé, mais je crois que vous pourriez nous aider encore en essayant de démêler tout cela pour nous afin que nous soyons mieux informés des diverses réglementations d'une province à une autre.

M. Knight: Nous sommes prêts à travailler là-dessus. Nous avons signalé que nous vivons presque une situation unique puisque la province de l'Ontario modifie sa législation, la Nouvelle-Écosse est en cours de modification de la sienne, et le Nouveau-Brunswick vient de modifier la sienne aussi. Nous allons consulter nos services de recherche et travailler avec le comité pour tenter de vous donner une vue d'ensemble des modifications. Les changements se passent très rapidement et nous constatons pour nos opérations axées sur la petite entreprise que les portes s'ouvrent d'un bout du pays à l'autre. Tout cela change très rapidement et nous essayerons certainement de faire le point.

Le président: Si tel est le cas, si les portes s'ouvrent toutes grandes, vous avez fait certaines suggestions pratiques sur la façon dont le gouvernement fédéral pourrait apporter son aide. Mais si les portes vous sont maintenant grandes ouvertes, c'est à vous qu'il revient de mettre de l'ordre dans vos idées et de vous engager dans ce nouveau secteur.

M. Knight: Oui, et c'est ce que nous faisons, monsieur le président.

Mr. Adams: I am sorry, Mr. Chairman. You have been very patient and I don't even need an answer right now, but there are a couple of technical things. We're very keen to help small businesses as soon as we can, but we think we still don't have enough information on the sources of funds they're using. For example, we're told there's been a great increase in residential mortgages in recent years. Part of the reason for that is they're actually being used for business purposes, and similarly policy loans.

We would be most grateful if you could provide us—not now, but at some point—with any information you know about that, and comment on whether, if someone is taking out a residential mortgage and they happen to mention they're going to use it for business purposes, that would affect your decision.

Mr. Knight: Excuse me, Mr. Chairman, you'd be interested in first mortgage, second mortgage—

Mr. Adams: That sort of thing. It doesn't appear in the normal statistics of lending to small businesses. Do you understand?

Mr. Knight: Yes.

Mr. Adams: In a very general way—and I think the chair and some other people asked you that—we would be most grateful for any data you can provide to the Office of the Superintendent of Financial Institutions that helps us focus on the realities of lending to small business at the present time.

The Chairman: Gentlemen, thank you again for being here today. I thank you for your cooperation and for the work you will be doing for us in the next few weeks in trying to respond to our requests. We look forward to continuing our dialogue with you. I thank not only you for your patience, but I also thank our next witnesses.

I'd like to call them forward right now. We have representatives from the Canadian Life and Health Insurance Association and the Life Underwriters Association of Canada. I understand that the Life and Health Insurance Association is represented by Mr. Mark Daniels, the president.

Mr. Daniels, welcome to our committee. Again I thank you for bearing with us as we tried to exhaust all of the questions we had for the previous witnesses. I would ask you to introduce yourself and the persons who are with you at the table, and to proceed with your opening statement.

Mr. Mark Daniels (President, Canadian Life and Health Insurance Association inc.): Thank you very much, Mr. Chairman, ladies and gentlemen. I'm Mark Daniels, president of the Canadian Life and Health Insurance Association, which represents the bulk of Canada's life and health insurance companies.

As you are aware, this is a joint appearance with the Life Underwriters Association of Canada, whose chairman, Mr. Paul Bourbonnière, is beside me at the table. LUAC represents Canada's life agents and brokers, as opposed to the companies that would fall under my domain.

[Translation]

M. Adams: Excusez-moi, monsieur le président. Vous avez été très patient et je ne demande pas une réponse immédiate, mais j'aimerais éclaircir un ou deux détails techniques. Nous tenons beaucoup à aider la petite entreprise le plus rapidement possible, mais nous estimons que nous n'avons pas encore assez de renseignements sur l'origine des fonds qu'elle utilise. Par exemple, on nous dit qu'il y a une hausse considérable des hypothèques résidentielles ces dernières années. C'est en partie attribuable au fait que ces fonds sont en fait utilisés à des fins commerciales, tout comme d'ailleurs les prêts sur police d'assurance.

Nous vous serions très reconnaissants de nous fournir, non pas maintenant mais prochainement, des renseignements sur cette question et nous expliquer dans quelle mesure votre décision peut être influencée par le fait de découvrir qu'une personne qui prend une hypothèque sur sa résidence a l'intention de s'en servir pour les fins de son entreprise.

M. Knight: Excusez-moi, monsieur le président, vous vous intéressez aux premières hypothèques, deuxièmes hypothèques. . .

M. Adams: Oui, par exemple. Ces chiffres ne figurent pas dans les statistiques normales des prêts aux petites entreprises. Vous voyez ce que je veux dire?

M. Knight: Oui.

M. Adams: D'une façon très générale, et je pense que le président et d'autres membres vous l'ont demandé, nous vous serions très reconnaissants des données que vous pourriez fournir au bureau du Surintendant des institutions financières et susceptibles de nous aider à bien comprendre la situation réelle actuelle du prêt aux petites entreprises.

Le président: Messieurs, je vous remercie de nouveau d'être venus aujourd'hui. Je vous remercie de votre collaboration et de ce que vous allez faire au cours des prochaines semaines pour tenter de répondre à nos questions. Nous serons très heureux de reprendre le dialogue avec vous. Je vous remercie de votre patience, tout comme je remercie les prochains témoins de la leur.

Je les invite à se présenter maintenant. Nous avons les représentants de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes et de l'Association des assureurs-vie du Canada. Je crois que l'Association des compagnies d'assurances de personnes est représentée par M. Mark Daniels, son président.

Monsieur Daniels, je vous souhaite la bienvenue parmi nous. Je vous remercie de nouveau de votre patience pendant que nous essayions d'en finir avec toutes les questions que nous voulions poser aux témoins précédents. Je vous invite à vous présenter, ainsi que les personnes qui vous accompagnent, et à faire votre exposé liminaire

M. Mark Daniels (président, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc.): Merci beaucoup monsieur le président, mesdames et messieurs. Je suis Mark Daniels, président de l'Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes, qui représente la plupart des compagnies d'assurances de personnes du Canada.

Vous savez sans doute qu'il s'agit d'un témoignage conjoint avec l'Association des assureurs—vie du Canada dont le président est M. Paul Bourbonnière, mon voisin. Son association représente les agents et courtiers en assurance—vie du Canada, tandis que les compagnies relèvent de mon association.

Also with me at the table are two senior officers of member companies who will be sharing some views with the committee in a few minutes: Mr. Paul McGarry, president and chief executive officer of Zurich Life Canada; and Mr. Robert Kilimnik, vice-president of investments, The Mutual Group.

Mr. Chairman, our intention is to make some remarks about our industry's relationship with small—and medium—sized business. With your leave, we'll take about 20 minutes to paint a quick picture. I'll take a few minutes for a brief overview. I'll then ask Mr. Bourbonnière to speak on some financing—related products and services that our industry offers, other than direct lending and investing. Mr. McGarry will then speak on some important related dimensions, also just outside the realm of direct financing. Finally, Mr. Kilimnik will focus on provisions of financing by the industry through loans and investment.

• 1715

As the committee can infer, Mr. Chairman, our industry's relationship with this critically important sector has a number of dimensions. The written submission we have filed with the committee reports on a recent study by the Conference Board of Canada entitled "An Overlooked Partnership: The Relationship Between Small and Medium—Sized Business and the Canadian Life and Health Insurance Industry".

The genesis of that report, Mr. Chairman, came about approximately a year ago because we in the industry became aware that despite the fact that small—and medium—sized businesses have always been an important part of our clientele, there was no systematic understanding of this relationship, not only outside the industry but inside it as well. We wanted to try to get a better handle on just exactly what our relationship was with the small business community from a financing point of view.

Clearly, the results to date are preliminary and more work remains to be done. I must stress, Mr. Chairman, we are not here today to pretend we fully understand this complex relationship or the ways in which it can be both augmented and strengthened. However, we also thought that there's enough known through the study and the real-life experience of industry players such as those who are here with me today to make it worthwhile to share this information with the committee. That's why we're here.

As the submission notes, the Conference Board has concluded that there is a constructive and supportive relationship between our industry and the small—and medium-sized business sector. Some of the principal dimensions are, one, helping small businesses compete by enabling them to provide employee benefits similar to those offered by larger companies; two, providing a key advisory resource to small business owners on some complex financial issues; and three, assisting with access to financing, both directly through loans and other investments, and indirectly through providing products that enhance the "financeability" of small business.

[Traduction]

Sont également à mes côtés deux fondés de pouvoir de compagnies membres qui vous feront part de certaines de leurs idées dans quelques instants: M. Paul McGarry, président et chef de la direction de «Zurich Life Canada»; et M. Robert Kilimnik, vice-président aux placements, «The Mutual Group».

Nous nous proposons, monsieur le président, de faire certaines observations sur la relation de notre industrie avec les petites et moyennes entreprises. Avec votre permission, nous vous présenterons un bref exposé d'une vingtaine de minutes. Je vous donnerai une vue d'ensemble de quelques minutes. Ensuite M. Bourbonnière vous parlera de certains des produits et services de nature financière offerts par notre industrie, à l'exception du prêt et de l'investissement direct. M. McGarry traitera de certaines dimensions connexes importantes, se trouvant elles aussi juste en marge du domaine du financement direct. Enfin, M. Kilimnik traitera du financement fourni par l'industrie au moyen de prêts et de placements.

Vous verrez donc, monsieur le président, qu'il y a plusieurs aspects aux relations de notre industrie avec ce secteur d'importance critique. Le mémoire que nous avons déposé évoque une étude récente du Conference Board du Canada intitulée «Un partenariat oublié: la relation entre la petite et moyenne entreprise et l'industrie canadienne de l'assurance de personnes».

Les origines de ce rapport remontent à environ un an quand nous nous sommes rendu compte que même si les petites et moyennes entreprises avaient toujours été un élément important de notre clientèle, il n'existait pas de vision claire de cette relation, pas plus à l'intérieur qu'à l'extérieur de notre industrie. Nous avons cherché à comprendre beaucoup plus clairement en quoi consistait exactement notre relation avec le milieu de la petite entreprise du point de vue de son financement.

Nous n'avons encore évidemment que des résultats préliminaires. Je dois souligner que nous ne sommes pas ici aujourd'hui pour laisser entendre que nous comprenons parfaitement cette relation complexe ou les moyens de l'accroître et de la renforcer. Nous avons cependant pensé que l'étude et l'expérience acquise par des intervenants de l'industrie comme ceux qui sont ici avec moi nous en avaient appris assez pour justifier que nous venions en faire part au comité. C'est pour cela que nous sommes ici.

Comme le signale notre mémoire, le Conference Board a constaté qu'il existe une relation constructive et de soutien entre notre industrie et le secteur de la petite et moyenne entreprise. On peut citer d'abord le fait que nous aidons la petite entreprise à soutenir la concurrence en lui permettant d'offrir à ses employés des avantages sociaux semblables à ceux qu'offrent les grandes sociétés; deuxièmement en fournissant une source essentielle de conseils aux propriétaires de petite entreprise sur des problèmes financiers complexes; et troisièmement en leur facilitant l'accès au financement, à la fois directement au moyen de prêts et autres placements, et indirectement en leur offrant des produits qui améliorent leurs chances de se faire financer.

Our central point in all this is to suggest that the dimensions of the financing question might usefully be broadened a bit beyond the provision of direct loans and investments. To be sure, our industry is involved in the direct lending business and in this context it is useful to remember that up until the financial reform legislation of some two years ago, our industry was not permitted by law to do direct commercial lending.

As indicated earlier, each of my colleagues will address specific aspects of this broad question of our financial relationship with the small business community, based on their real experiences. With your permission, Mr. Chairman, I'd now like to call on Paul Bourbonnière, chairman of the Life Underwriters Association of Canada.

Mr. Paul Bourbonnière (Chairman and Chief Executive Officer, Life Underwriters Association of Canada): Mr. Chairman, the Life Underwriters Association of Canada is the national professional association of life insurance agents in Canada. LUAC administers a code of ethics and provides a comprehensive professional development program for more than 18,000 voluntary members. LUAC's members market and service the majority of life insurance policies, accident and sickness policies, annuity contracts, and insured pension and retirement income plans in Canada.

The association is committed to upholding the interests of the insurance-buying public, including owners of small-and medium-sized businesses, in providing quality advice and service through trained professionals and continued access to a wide choice of insurance products in a competitive marketplace. I might add that when we make reference to insurance products, we're talking about cash. We're talking about cheques in the order of hundreds of thousands and even in the millions of dollars.

The role of the life agent within the context of the relationship between small—and medium—sized businesses and the Canadian life and health insurance industry is to act as a key source of advice and information to small—and medium—sized businesses in the delivery of needed life and health insurance products. Many agents are small business owners. In fact, I'm here also as a small business owner in addition to being chairman of LUAC.

The life insurance agent's job is to clarify for the business client problems facing the business, motivate the owner to take action—and that's so very important—demonstrate how life insurance and other financial instruments can contribute to a satisfactory solution, and in reference to the matter of financing, deliver capital in the following circumstances.

[Translation]

Ce que nous voulons essentiellement, c'est indiquer que les dimensions de la question du financement pourraient valablement s'envisager dans un cadre un peu plus vaste que la fourniture de prêts et placements directs. On ne peut nier que notre industrie participe au commerce des prêts directs et, dans cette perspective, il est bon de se rappeler que jusqu'à la loi de réforme financière d'il y a environ deux ans, notre industrie n'était pas autorisée à faire du prêt commercial direct.

Chacun de mes collègues va donc traiter d'aspects particuliers de cette vaste question de notre relation financière avec la petite entreprise, selon leur expérience pratique. Avec votre permission, monsieur le président, je passe maintenant la parole à M. Paul Bourbonnière, président de l'Association des assureurs-vie du Canada.

M. Paul Bourbonnière (président et chef de la direction, Association des assureurs-vie du Canada): Monsieur le président, l'Association des assureurs-vie du Canada est l'Association professionnelle nationale des courtiers en assurance-vie du Canada. L'association applique un code d'éthique et dispense un programme complet de perfectionnement professionnel à plus de 18 000 membres bénévoles. Les membres de l'Association vendent et font le suivi de la majorité des polices d'assurance-vie, des polices d'assurance accident et de maladie, des contrats de rentes viagères, et des régimes de revenu de pension et de retraite assurés au Canada.

L'association a pour mission de défendre les intérêts de la clientèle de l'assurance, y compris les propriétaires de petites et moyennes entreprises, en fournissant des services et conseils de qualité dispensés par des professionnels bien formés et en mettant à sa disposition un vaste choix de produits d'assurance sur un marché compétitif. Permettez-moi de préciser que lorsque nous parlons de produits d'assurance, nous parlons d'argent comptant. Nous parlons de chèques de l'ordre de centaines de milliers et même de millions de dollars.

Le rôle de l'agent d'assurance dans le cadre de la relation entre les petites et moyennes entreprises et l'industrie canadienne de l'assurance des personnes est d'agir comme source précieuse de conseils et de renseignements aux petites et moyennes entreprises en leur livrant les produits d'assurance-vie et maladie dont elles ont besoin. De nombreux courtiers sont de petits entrepreneurs. C'est d'ailleurs ce que je suis moi-même, en plus de ma fonction de président de notre association.

Le rôle du courtier en assurance-vie est d'éclaircir pour le client entrepreneur les problèmes qui se posent à l'entreprise, inciter le propriétaire à prendre les mesures appropriées et, ce qui est extrêmement important, lui prouver comment l'assurance-vie et d'autres instruments financiers peuvent conduire à une solution satisfaisante et, en ce qui concerne le financement, fournir le capital requis dans les circonstances suivantes.

• 1720

The first is securing a line of credit by providing life and disability insurance protection on the borrowers. This helps to make credit more available. Often life insurance coverage on the borrower's life is the final deciding factor for the approval of a

Premièrement, on ouvre une ligne de crédit en offrant aux emprunteurs une protection sous forme d'assurance-vie et invalidité. Cela facilite l'accès au crédit. Souvent, c'est une protection d'assurance sur la vie de l'emprunteur qui est le

business loan. The whole picture of the business can depend on this coverage. Also, a better overall credit rating is likely to be achieved through a responsible attitude in looking after the financial affairs of the business.

The second is insuring the owners of a business so that in the event of the death or disability of the owner–shareholder, cash is delivered via the policy to fund the orderly transfer of the business, including the protection of jobs held by the employees of that company.

Third, "key person" insurance provides money to the business to find a replacement for that key person or to provide a financial safety net during a time when traditional lenders are probably calling all outstanding loans.

Finally, the accrued equity in life insurance with cash values can be used as collateral for a loan or borrowed against directly. The cash values and policies assigned as collateral can also help negotiate a lower interest rate on the loan.

The role played by members of our association in helping small-and medium-sized businesses to compete perhaps can best be measured by specific examples that could be developed as case studies to illustrate that role.

LUAC would be prepared to provide its resources in this area to help quantify the relationship between small and medium businesses and the life and health insurance industry. If time permits today, we would also be happy to share with you some examples of the value that business insurance has provided by clients and myself as a small business owner.

Mr. Daniels: Thank you, Paul.

Mr. Chairman, if I may, I would like to call on Paul McGarry. Paul is president and CEO of Zurich Life Canada.

Mr. Paul McGarry (President and Chief Executive Officer, Zurich Life Insurance Company of Canada): Mr. Chairman, I would like to address the aspect of the life insurance industry's providing employee benefit programs to small businesses. My company happens to specialize in providing group insurance plans to small business. For us that typically means firms with fewer than 25 people. In fact, 75% of our business is with firms that have fewer than 10 employees.

While we concentrate in the very small category, we do have some mid-size firms, and I can report that in all size categories there are at least 20 to 25 active competitors of ours and providers of these benefits. They are established, experienced firms. In addition to the obvious, Blue Cross, we compete with Great West, London Life, Manulife, Sun Life, Desjardins, Mutual Life, among others.

The typical type of plan for a small business would include life insurance equal to one or two times earnings; disability income, which can be provided on either a short-term—that is, three or six months of continuation of income—or a long-term

[Traduction]

facteur décisif d'approbation d'un prêt commercial. L'entière santé de l'entreprise peut dépendre de cette protection. Il est en outre probable qu'on peut obtenir une cote de crédit globale plus élevée quand on s'occupe des affaires financières de son entreprise avec sérieux.

Deuxièmement, on assure les propriétaires d'une entreprise de sorte que si le propriétaire-actionnaire meurt ou devient invalide, la police libère les liquidités nécessaires pour financier un transfert ordonné de l'entreprise, y compris la protection des emplois occupés par son personnel.

Troisièmement, l'assurance de la «personne clé» apporte à l'entreprise les fonds dont elle a besoin pour remplacer cette personne clé ou fournir un coussin financier pendant la période où les prêteurs classiques demandent probablement le remboursement des prêts encore en cours.

Enfin, le capital acquis dans une assurance—vie avec les valeurs de rachat peuvent servir de garantie pour un prêt ou à des emprunts directs. Les valeurs de rachat et les polices données en garantie peuvent également servir à négocier un taux d'intérêt moins élevé sur un prêt.

Le rôle joué par les membres de notre association pour aider les petites et moyennes entreprises à soutenir la concurrence pourrait peut-être ressortir plus clairement d'exemples précis que l'on pourrait développer comme études de cas exemplaires.

Notre association serait disposée à mettre ses ressources à la disposition des efforts entrepris pour aider à quantifier la relation entre les petites et moyennes entreprises et l'industrie de l'assurance—vie sur les personnes. Si nous en avons le temps aujourd'hui nous vous donnerons bien volontiers quelques exemples des avantages que l'assurance commerciale a apportés à des clients et à moi—même comme petit entrepreneur.

M. Daniels: Merci Paul.

Monsieur le président j'aimerais maintenant donner la parole à M. Paul McGarry. Paul est le président et chef de la direction de «Zurich Life Canada».

M. Paul McGarry (président et chef de la direction, Zurich du Canada, compagnie d'assurance—vie): Monsieur le président, j'aimerais parler des interventions de l'industrie de l'assurance—vie pour la fourniture de programmes d'avantages sociaux aux employés des petites entreprises. C'est en effet le domaine dans lequel ma société se spécialise. Pour nous, il s'agit essentiellement d'entreprises de moins de 25 employés. Disons même que 75 p. 100 de nos affaires portent sur des maisons de moins de 10 employés.

Bien que traitant surtout avec les très petites entreprises, nous avons quand même quelques clients de taille moyenne et je dirais que pour l'ensemble de toutes les catégories nous sommes de 20 à 25 sociétés en concurrence pour offrir ce genre d'avantages. Il s'agit d'entreprises bien établies, et expérimentées. Sans oublier la plus évidente, la Croix Bleue, nous avons comme concurrents la Great West, London Life, Manuvie, Sun Life, Desjardins, La Mutuelle et plusieurs autres.

Le régime type que nous offrons aux petites entreprises comprend en général une assurance-vie égale au montant ou au double des gains; un revenu pour invalidité qui peut être fourni à court terme, c'est-à-dire le maintien du revenu de trois à six

basis, which would provide benefits to age 65. Virtually every plan has health and dental benefits, which cover such things as drugs, semi-private hospital and out-of-country emergency care as well as basic and preventive dentistry. Of course, retirement savings are an important part of a plan, either through a group RRSP or a pension plan.

Small firms find that these benefit plans are extremely important to them for three major reasons. It helps to attract and to keep staff. Usually in small business firms, everyone is a key employee, so that is a pretty big important part. The comprehensive coverage that is available through a group plan is extremely important as well as the low cost.

We find that unlike in large firms, a very large loss is a major event in a small firm. We find that when we pay a large claim in one of these small businesses, we typically get letters from the owners thanking us. In a large firm the reaction would simply be "of course, that's what you were contracted to do". That is true in large or small, but it does give you a measure of how important it is to these small firms.

Small businesses have specific requirements in the provision of employee benefits that differ from large firms. They don't have large human resource or finance or legal departments; therefore the service requirements are quite different from a large firm. By way of example, we have a direct toll–free customer service line and we handle about 350 calls a day. At least 80% of those are extremely routine inquiries wanting to know whether something is covered, how to add a new employee, how to file a claim. We can reply instantly to the vast majority of these calls with no further follow–up.

• 1725

We also find that local personal service is extremely important, so we strive to keep in the local community teams of people with whom they can deal and know exactly the type of plan they have and the requirements of that particular client. We also find that these people are generalists and are therefore very knowledgeable about their specific needs—and, of course, their budget constraints. So plan design must be flexible and we can't go on a "one size fits all" basis. Finally, administration has to be very hassle—free.

In spite of all this, too many small firms still do not have a group insurance plan. We estimate that as many as half a million small businesses don't have group insurance. We find that many think they are too small to qualify, which is not the case. They look at very rich, large—company plans and conclude that it will be too expensive, and they think that the administration of a group insurance plan will be far too complex.

My company, along with many of my competitors, is mounting very specific campaigns to correct these impressions.

[Translation]

mois, ou à long terme qui assure des prestations jusqu'à l'âge de 65 ans. La quasi-totalité des régimes comporte des prestations de soins de santé et dentaires, couvrant par exemple les médicaments, l'hospitalisation en chambre semi-privée et les soins d'urgence à l'étranger ainsi que la chirurgie dentaire de base et préventive. Naturellement, l'épargne-retraite constitue un élément important d'un régime, que ce soit par un REER collectif ou un régime de pension de retraite.

Les petites entreprises accordent une très grande importance à ces régimes d'avantages sociaux pour trois grandes raisons. Ils contribuent à attirer et à conserver le personnel. Habituellement, dans une petite entreprise, chacun des employés est essentiel, et c'est donc très important. La protection globale ainsi offerte est très importante comme l'est aussi son faible coût.

Contrairement à ce qui se passe dans une grande entreprise, une grosse perte est un événement majeur dans la vie d'une petite entreprise. Quand nous payons un règlement considérable à l'une de ces petites entreprises, il est fréquent que les propriétaires nous écrivent pour nous remercier. Dans une grande entreprise, les gens pensent que c'est justement pour cela qu'ils paient de l'assurance. C'est vrai pour les grandes comme pour les petites entreprises, mais cela vous donne une idée de l'importance particulière de l'assurance pour les petites entreprises.

Les petites entreprises ont des besoins particuliers et différents de ceux des grandes entreprises. Elles n'ont pas de service important de ressources humaines, de finances ou de contentieux; par conséquent, elles ont besoin de services très différents pour les avantages sociaux offerts à leurs employés. Par exemple, nous avons une ligne téléphonique gratuite pour la clientèle et nous répondons à quelque 350 appels par jour. Au moins 80 p. 100 de ces appels représentent des questions extrêmement simples d'employés qui veulent savoir si quelque chose est couvert, comment ajouter un nouvel employé au régime, comment soumettre une demande de prestation. Nous pouvons donner une réponse immédiate à la grande majorité des appels que nous recevons.

Nous constatons aussi que le service personnel local est de la plus haute importante, et nous nous efforçons de maintenir dans chaque localité des équipes qui peuvent traiter directement avec la clientèle, qui connaissent exactement les régimes qu'elle détient et ses besoins particuliers. Ces gens sont des généralistes et sont donc très au courant de leurs besoins particuliers et, naturellement, de leurs contraintes budgétaires. Les régimes doivent donc être souples et pouvoir s'adapter à chaque situation. Enfin, il faut que leur application soit aussi simple que possible.

Malgré cela, trop de petites entreprises n'ont pas encore de régime d'assurance collective. Il y a probablement un demi-million de petites entreprises qui n'ont pas d'assurance collective. Beaucoup pensent qu'elles sont trop petites pour y avoir accès, ce qui n'est pas vrai. Quand elles voient les régimes des grandes sociétés riches, elles décident que ce serait trop coûteux, persuadées que l'application d'un régime d'assurance collective serait beaucoup trop compliquée.

Ma société, ainsi que bien d'autres de mes concurrents, lancent des campagnes de publicité pour corriger ces impressions.

Thank you very much.

Mr. Daniels: Mr. Chairman, if I may, I will move now to Mr. Robert Kilimnik, vice-president of investments from the Mutual Group, who will deal with direct financing issues that are more familiar to the ones you've been looking at, at least in our earshot this afternoon.

Mr. Paul Kilimnik (Vice-President, Investments, The Mutual Life Assurance Company of Canada): Mr. Chairman, it is a pleasure to have this opportunity to share with the committee our experience with small-and medium-sized company business financing.

I am currently vice-president of investments for The Mutual Life Assurance Company of Canada. Our company has assets of approximately \$16.5 billion. Most of those assets are here in Canada; we are primarily a Canadian company.

My principal focus is on our corporate lending operations, our private equity, our commercial mortgage operations, real estate, and lease financing. So that is the perspective I bring today.

I would like to talk briefly about how we set our investment and lending policies, to give you some perspective on the variables that go into putting those policies in place.

The first one is legislative. We operate under the Insurance Companies Act, which was revised in 1992. This gave us the prudent-person approach to setting investment policy and it also gave us new commercial lending powers.

Second, we look at the risk-return characteristics of any investment or loan, including the expected credit loss.

Third, we must be cognizant of our asset and liability matching. In other words, if we have long-term liabilities, then we have to match with long-term assets. If we have floating-rate liabilities, then we have to match with floating-rate assets—or fixed, vice versa.

Fourth, we look at the long-term nature of our commitments. The life industry makes commitments some 50 years into the future for many of our policyholders. In our view, this dictates the need for very conservative investment policies so we will be able to honour those obligations in the future.

Fifth, we need to earn a competitive rate of return for our policyholders and our savers. In other words, without those competitive returns, our policyholders will not be well served and our organizations will not be able to survive, quite frankly.

Sixth, we look at the impact of tax on each of the loan investment types.

Lastly, we look at our distribution capability or the cost of putting the business on the books.

The most difficult problem for the life insurance industry in looking at small business and medium-sized business financing is the lack of a broad-based distribution system akin to the branch system of the chartered banks. The chartered banks have some

[Traduction]

Merci beaucoup.

M. Daniels: Monsieur le président, avec votre permission, j'inviterai maintenant M. Robert Kilimnik, vice-président aux placements, «Mutual Group», qui traitera de questions de financement direct plus proches de ce que vous avez déjà examiné, du moins si j'en crois ce que j'ai entendu cet après-midi.

M. Paul Kilimnik (vice-président, aux placements, La Mutuelle du Canada, compagnie d'Assurance sur la vie): Monsieur le président, je suis heureux de cette occasion d'exposer à votre comité notre expérience en matière de financement des petites et moyennes entreprises.

Je suis actuellement le vice-président aux placements chez «La Mutuelle du Canada, Compagnie d'Assurance sur la Vie». Notre société a un actif d'environ 16,5 milliards de dollars. La plus grande partie de cet actif est au Canada; nous sommes avant tout une société canadienne.

Je traiterai principalement de nos opérations de prêt aux sociétés, de nos capitaux privés, de nos opérations de baux commerciaux, d'immobilier, et de crédit-bail.

Je vous parlerai d'abord brièvement de la façon dont nous définissons nos politiques de placement et de prêt, pour vous donner une idée des facteurs variables qui influent sur l'adoption de ces politiques.

Le premier facteur est législatif. Nous somme régis par la Loi sur les sociétés d'assurance, révisée en 1992. Cela nous a incités à la prudence dans l'établissement de notre politique de placement, tout en nous donnant de nouveaux pouvoirs de prêts commerciaux.

Deuxièmement, nous examinons la dimension risque-rentabilité de tout placement ou prêt, y compris la perte de crédit à prévoir.

Troisièmement, nous devons avoir une vue claire de la relation entre notre actif et notre passif. Autrement dit, si nous avons du passif à long terme, nous devons le compenser par de l'actif à long terme. Si nous avons des passifs à taux variable, nous devons alors les compenser par des actifs à taux variable et faire de même dans le cas de taux fixe.

Quatrièmement, nous examinons la nature à long terme de nos engagements. L'industrie de l'assurance-vie prend des engagements pouvant aller jusqu'à 50 ans dans l'avenir pour un grand nombre de nos titulaires de police. Cela nous oblige à faire des placements extrêmement prudents afin que nous puissions honorer ces obligations dans l'avenir.

Cinquièmement, nous devons réaliser un taux concurrentiel de bénéfices pour nos titulaires de police et nos épargnants. En effet, sans des bénéfices concurrentiels, nos souscripteurs sont mal servis et nos organisations ne survivront pas, pour être bien franc.

Sixièmement, nous examinons l'effet de l'impôt sur chacun des types d'investissement dans des prêts.

Enfin, nous examinons notre capacité de distribution ou le coût d'inscription de l'affaire dans nos livres.

La plus grande des difficultés de l'industrie de l'assurancevie dans le financement des petites et moyennes entreprises est le manque d'un vaste réseau de distribution analogue à ceux des banques à charte. Les banques à charte ont de 7 000 à 8 000

7,000 to 8,000 branches, some 6,000 commercial lenders. We do not have that distribution capability. We have to find a distribution system that allows us to distribute our products on a reasonable and competitive basis, one that provides reasonable costs for our clients.

Let me share with you some of our experiences at Mutual Life. I caution that we have been somewhat more active in overall business financing than many of the other life companies in Canada, but many of the things we are now doing the other life companies are also doing.

With assets of approximately \$2.5 billion and new loan activity of some \$400 million to \$600 million a year, Mutual Life is the largest non-bank corporate lender in Canada. I am responsible for that operation, among others.

This is done with a small professional staff of only 13. We have three regional lending offices. As a consequence our focus is on the larger loans, using in many cases the distribution capability of other organizations, including investment dealers, term lending agents and other leasing companies.

• 1730

We do have specific small—and medium—sized business financing activities, and these include the following. First of all are secured term loans. Some of these loans we do are as low as \$1 million to \$2 million. Our focus is on the mid—market because of the costs associated with putting this business on the books. This is a business in which we compete directly and successfully with the chartered banks.

Second, we are very much involved in equipment financing, including the financing of small-ticket leasing. By small-ticket leasing I'm talking about lease transactions up to some \$50,000. We have various lines in place with a number of different leasing companies in Canada.

One recent activity we've been involved with is the acquisition of a significant interest in the Newcourt Credit Group. We bought this interest from Confederation Life. It was a strategic investment. It was designed to increase our business financing capability and exposure to small-and medium-sized business, as well as to provide us more input and exposure in the new economy—something that has been talked about before this committee.

Our third area of activity involves private equity and venture capital. In the past we have invested money in various pooled funds managed by others. Our results have been mixed at best.

There is one initiative I would like to talk about briefly in which we took a very direct role. Back in 1989 we set up a small merchant banking operation in southern Ontario. Its directive was to provide equity to companies in southern Ontario—because that's where our head office is located—of some \$300,000 to \$500,000 per investment. We capitalized the company at \$5 million. Mutual Life took a 25% interest and took a very active role in the company. The results again have been very mixed. What I can say is we will not lose any money, but the recession sure hurt.

[Translation]

succursales, et quelque 6 000 prêteurs commerciaux. Nous ne disposons pas de cette capacité de distribution. Nous devons trouver un dispositif de distribution qui nous permette d'offrir nos produits sur des bases raisonnables et concurrentielles, et qui maintienne les coûts à des niveaux raisonnables pour nos clients.

Je vous parlerai de certaines de nos expériences chez «La Mutuelle». Il faut dire que nous sommes intervenus dans l'ensemble du financement commercial plus activement que bien d'autres assureurs—vie du Canada, mais les autres assureurs font maintenant un grand nombre des choses que nous faisons nous—mêmes.

Avec un actif d'environ 2,5 milliards de dollars et des nouveaux prêts de 400 millions à 600 millions de dollars par an, «La Matuelle» est la plus grosse société de prêt au Canada en dehors des banques. J'ai la charge de cette opération, parmi d'autres.

Pour cette activité, nous disposons d'un petit personnel de 13 agents professionnels. Nous avons trois bureaux de prêt régionaux. C'est pourquoi nous faisons surtout des prêts importants, en recourant souvent au potentiel de distribution d'autres organisations, y compris des courtiers en placement, des courtiers en prêt à terme et d'autres sociétés de crédit—bail.

Nous avons des activités de financement centrées sur les petites et moyennes entreprises, dont voici quelques—unes. Premièrement, il y a les prêts à terme garantis. Certains de ces prêts ne représentent pas plus de 1 à 2 millions de dollars. Nous nous occupons surtout du marché intermédiaire en raison du coût de l'inscription de ces comptes sur nos livres. C'est un domaine où nous sommes en concurrence directe, avec succès, avec les banques à charte.

Deuxièmement, nous nous occupons beaucoup de financement d'équipement, y compris le financement du crédit-bail de petite envergure. Je parle de transactions de crédit-bail jusqu'à environ 50 000\$. Nous avons en place un certain nombre de lignes de crédit avec plusieurs sociétés de crédit-bail au Canada.

Récemment, nous avons acquis des intérêts significatifs dans le groupe de crédit «Newcourt». Nous avons acheté ces actions de la «Confederation Life». C'était un placement stratégique. Il visait à augmenter notre capacité de financement de l'entreprise et de mieux accéder à la petite et moyenne entreprise, ainsi que de nous donner les moyens de participer plus activement à la nouvelle économie, notion dont votre comité a entendu parler.

Notre troisième secteur d'activité porte sur les capitaux privés et à risque. Par le passé, nous avons fait des placements dans divers fonds de capital-risque gérés par d'autres. Nous n'avons pas été enchantés des résultats.

Je veux par contre citer brièvement une initiative dans laquelle nous avons joué un rôle très direct. En 1989, nous avons mis en place dans le sud de l'Ontario une opération bancaire visant les petits marchands. Il s'agissait de fournir des capitaux à des entreprises du sud de l'Ontario, car c'est là que se trouve notre siège social, à raison de 300 000\$ à 500 000\$ par placement. Nous avons investi 5 millions de dollars. «La Mutuelle» a acquis 25 p. 100 des actions et a participé très activement à la gestion de la société. De nouveau, les résultats ont été très inégaux. Nous ne perdrons sûrement pas d'argent, mais la récession nous fait vraiment du mal.

We have had other successes, though, deals we've done directly without other agents. Some of the examples where we have made a significant amount of money and contributed a large number of jobs would include the Brick Brewery, the North West Company and White Rose—names you might recognize. We have also had some failures and they've cost.

The fourth area of activity, and one we generally don't think about in terms of small business financing, is our commercial lending and real estate operations. We have extensive credit exposure to small businesses, which are the tenants in the buildings we're lending on or own.

Lastly I'd like to comment on operating lines of credit or working capital loans—the traditional bank loans—and the SBLA participation. We have very little. This is not a business we operate in. There are three reasons. First of all we lack the broad distribution of the banks; we just can't compete against them. Second, we do not have a cheap, floating—rate deposit base, which again the banks have. Lastly, we do not have access to the clearing system and chequing accounts required to make these loans work.

To summarize, for a life company we have a very broad-based investment operation. Long ago we recognized we cannot be everything to everybody.

Mr. Daniels: Mr. Chairman, that completes our opening remarks. We'd welcome any opportunity to respond to questions.

The Chairman: Thank you very much.

Monsieur Péloquin, s'il vous plaît.

M. Péloquin: Merci, monsieur le président. Messieurs, merci pour votre apport important à ce Comité. Grâce aux modifications récemment apportées aux lois fédérales, les compagnies d'assurance ont maintenant des pouvoirs similaires aux banques en matière de prêt commercial. Pourtant, les compagnies d'assurance font très peu de prêts commerciaux.

On a dit au Comité que des pouvoirs semblables avaient été accordés aux sociétés de fiducie mais qu'elles ne pouvaient s'en prévaloir à cause des obstacles érigés par les gouvernements provinciaux et les exigences réglementaires du Bureau du surintendant des institutions financières.

Les compagnies d'assurance-vie éprouvent-elles des difficultés du même ordre? Pour que le Bureau du surintendant des institutions financières les autorise à accorder de gros prêts commerciaux, de quel genre de structure administrative les compagnies d'assurance-vie devraient-elles se doter?

• 1735

Mr. Daniels: If I may, Mr. Chairman, let me respond through you to Mr. Péloquin.

Sir, I have the impression that the largest impediment, if you like—yes, I think the word is "impediment"—to the insurance industry moving into the commercial loan business per se has to do with the delivery infrastructure. This was mentioned already by my colleague.

[Traduction]

Nous avons cependant connu d'autres succès, dans des cas que nous avons traités directement sans intermédiaire. Par exemple, nous avons investi beaucoup d'argent et créé un grand nombre d'emplois chez «Brick Brewery», la «North West Company» et «White Rose», des noms qui vous sont peut-être familiers. Nous avons aussi connu des échecs coûteux.

Le quatrième secteur d'activité que l'on ne perçoit pas en général comme du financement de la petite entreprise, est celui de nos opérations de prêt commercial et immobilier. Nous avons fait beaucoup de prêts à des petites entreprises qui sont locataires de bâtiments pour lesquels nous prêtons des fonds ou dont nous sommes propriétaires.

Enfin, je veux parler des lignes de crédit d'exploitation ou prêts de capitaux de roulement, le domaine traditionnel des banques, et la participation à la LPPE. Nous en avons très peu. Ce n'est pas vraiment notre domaine. Il y a trois raisons à cela. Premièrement nous n'avons pas le vaste réseau de distribution des banques; nous ne pouvons pas leur faire de concurrence sérieuse. Deuxièmement, nous n'avons pas de base de dépôt à bon marché à taux variable, comme dans le cas des banques. Enfin, nous n'avons pas accès au système de compensation et aux comptes chèques nécessaires pour que ces prêts fonctionnent.

En résumé, comme société d'assurance-vie, nous disposons d'une base de placement très large. Mais nous avons compris depuis longtemps que nous ne pouvons satisfaire tout le monde et son père.

M. Daniels: Monsieur le président, ceci termine nos exposés d'introduction. Nous sommes prêts à répondre à vos questions.

Le président: Merci beaucoup.

Mr. Peloquin, please.

Mr. Peloquin: Thank you Mr. Chairman. Gentlemen, thank you for your important contribution to this committee. Thanks to recent changes made to the federal legislation, insurance companies have now similar powers to those of the banks in the area of commercial lending. Yet, insurance companies are doing very little commercial lending.

This committee has been told that similar powers have been granted to trust companies but that they were prevented from using them by barriers imposed by the provincial government and the regulations made by the Office of the Superintendent of financial institutions.

I would like to know if insurance companies find the same kind of problems? In order for the Office of the Superintendent of financial institutions to authorize them to grant large business loans, what kind of structure should the life insurance companies equip themselves with?

M. Daniels: S'il vous plaît, monsieur le président, j'aimerais répondre à M. Péloquin.

Donc, j'ai l'impression que la plus grande entrave, je crois que c'est le mot juste, à l'entrée de l'industrie de l'assurance dans le prêt commercial comme tel est l'infrastructure de livraison. Mon collègue en a déjà parlé.

There were commercial loans made before the law changed, but it was a complicated process. As far as I can tell from my vantage point, the industry didn't really want to move in a major way into that arena.

My sense now is that in order to build up the kind of infrastructure that would permit the working interface you need to get a quantum shift in the level of activity is probably not on. It's not that the industry is resisting that. It's just that we simply don't have the facilities in place that permit that kind of turnover.

Bob, could I ask you to comment further on that? Although you didn't hear Mr. Péloquin's question, it...

Mr. Kilimnik: I appreciate it.

The biggest problem is not the legislation. We received the right to do this in 1992. Some of us were doing commercial loans before the legislation was revised. You had to do it indirectly. But to provide true commercial loans—we typically think of them as working capital loans, loans secured by inventory and receivables—you need a broad distribution capability, branches, and people in the local communities.

As I indicated in my opening remarks, we do not have that broad distribution capability. Certainly in my company—and I have the largest operation in Canada—the costs of putting that infrastructure in place would be prohibitive, given the very large existing distribution capability on the part of the banks.

I think back to when these foreign banks came into Canada. They were much larger organizations than we were, with foreign professional banking support. They were not able to successfully get into that market either. The primary reason was that they were competing against the major chartered banks with a branch on every corner and a commercial lender around every corner.

M. Péloquin: Merci.

Mr. Zed (Fundy—Royal): Gentlemen, thank you very much for your patience today. We appreciate your making the effort to be here today.

My questioning has to do with the testimony of Dr. Evans, who was a witness here earlier this week, I believe, or last week. He's with the Trust Companies Association of Canada Inc. He had suggested that the financing of small-and medium-sized enterprises could be enhanced if financial institutions participated in markets for securitized assets or if mutual funds for small businesses' financing instruments were to be developed among other highly innovative financing vehicles.

We had a witness from Hydra–Tech who argued that having access to RRSP funds would enable small firms to raise the needed capital that was more easily accessible. Do you see the use of securitized assets as a way to be more actively involved in lending to small–and medium–sized enterprises in Canada? Do any of your member companies now participate in this kind of activity?

Mr. Daniels: If I may, I'll turn to Bob. I have comments of my own, but I think you'd be more interested in hearing the practitioner speak to that.

[Translation]

Des prêts commerciaux étaient déjà consentis avant la modification de la loi, mais c'était un processus compliqué. D'après mon expérience, l'industrie ne tenait pas vraiment à se lancer à fond dans ce secteur.

J'ai l'impression que l'élan nécessaire pour bâtir le genre d'infrastructure assurant les moyens nécessaires pour obtenir un changement considérable du niveau d'activité n'est probablement pas encore là. Ce n'est pas que l'industrie y résiste. C'est simplement que nous n'avons pas les dispositifs nécessaires pour ce genre de chiffre d'affaires.

Bob, est-ce que je peux vous demander votre opinion là-dessus? Vous n'avez pas entendu la question de M. Péloquin qui. . .

M. Kilimnik: Je pense que j'ai compris.

Le plus grand problème n'est pas la législation. Nous avons reçu le droit de le faire en 1992. Certains d'entre nous faisaient des prêts commerciaux avant la modification de la loi. Il fallait le faire de façon indirecte. Mais pour offrir de véritables prêts commerciaux, essentiellement des prêts de capitaux de roulement, des prêts garantis par les stocks et les créances, il faut un vaste potentiel de distribution, des succursales, et des agents au niveau local.

Comme je l'ai dit tantôt, nous n'avons pas ce vaste potentiel de distribution. Chez nous, avec le plus gros chiffre d'affaires au Canada, les frais d'implantation de cette infrastructure seraient prohibitifs, compte tenu de l'énorme potentiel de distribution dont les banques disposent.

Je me rappelle l'époque où les banques étrangères sont venues au Canada. Elles avaient des organisations beaucoup plus vastes que les nôtres, avec un appui bancaire professionnel étranger. Cela ne les a pas aidé à réussir sur notre marché. C'est essentiellement parce qu'elles étaient en concurrence avec les principales banques à charte qui ont des succursales à tous les coins de rue et un prêteur commercial à deux pas de là.

Mr. Peloquin: Thank you.

M. Zed (Fundy—Royal): Messieurs nous vous remercions de la patience dont vous avez fait preuve aujourd'hui et de vous être donné la peine de venir ici.

J'aimerais vous interroger au sujet du témoignage de M. Evans qui a comparu plutôt cette semaine, ou la semaine dernière je crois. Il représentait l'Association des sociétés de fiducie du Canada Inc. Il a indiqué qu'une façon de renforcer le financement des petites et moyennes entreprises pourrait être que les institutions financières participent à des marchés d'actifs garantis ou que des fonds mutuels pour instruments de financement des petites entreprises soient constitués, parmi d'autres vecteurs de financement particulièrement innovateurs.

Un témoin de «Hydra-Tech» a prétendu que l'accès aux fonds des REER permettrait à de petites entreprises d'obtenir les capitaux dont elles ont besoin d'une source plus facilement accessible. Voyez-vous dans l'utilisation d'actifs garantis un moyen de participer plus activement à des prêts aux petites et moyennes entreprises au Canada? Parmi vos sociétés membres, y en a-t-il qui se livrent maintenant à ce genre d'activité?

M. Daniels: Je crois qu'il faut donner la parole à Bob. J'ai mes idées là-dessus, mais je pense qu'il est plus utile pour vous d'entendre celles du praticien.

[Traduction]

• 1740

Mr. Kilimnik: As a life insurance company and as a modern financial institution we're very actively involved in the securitization markets. As a buyer, we use securitizations to finance some of the annuity products that we sell to back off. The market is growing—there are more and more forms of securitization, and different assets are being securitized. Basically all that securitization does is sort of package the risk. It doesn't get rid of the risk.

Looking at small business loans, medium-sized business loans, I certainly haven't seen any of this happen in the U.S., where we tend to see this first. Small business loans tend to have a higher credit risk associated with them. Ultimately somebody has to bear this risk. You could theoretically securitize it, but at the end of the day, there would have to be a holder of the risky portion that's being done. So I don't see it as an easy solution or a ready solution to the challenges we're facing here.

Mr. Zed: So it's a slow market.

Mr. Kilimnik: It's a slow market. We are very much involved in securitizing lease receivables. Again, to deal with the regulatory environment, there are some efficiencies there. Small business loans are not homogeneous, and for investors to truly understand what they're buying would be very difficult.

Mr. Zed: Without going back to Mr. Péloquin's question, perhaps you could elaborate a little further. Do you view the federal regulatory environment as a positive one or a negative one? I realize that it depends, that the provincial regulatory body obviously varies from province to province. Certainly Ontario would have a different experience than, say, New Brunswick.

Mr. Kilimnik: Well, as a life insurance company, we're regulated under the federal Insurance Companies Act. I do not have to concern myself with provincial regulations so I won't offer any comments there.

As somebody who is responsible for implementing the new legislation in our company and putting new policies in place, or investment policy, getting permission from Ottawa to go above the 5% limit on a commercial loan portfolio as defined by the act, which is approximately 18% of our total assets, I can say it's been a challenge. It has added costs to our operation in terms of complying with the legislation, but overall I really don't have any complaints with the legislation. I might nit-pick on some areas, but I believe it's fundamentally a positive framework for making investment decisions and for Canadian life companies and trust companies.

Mr. Bourbonnière: Speaking as a practitioner with a large retirement income practice, regarding your reference to perhaps RRSPs and RRIFS, knowing the risk tolerance of most of my clients, I guess we would have to be very, very careful about that. When the CPP and the OAS are under pressure and when the numbers of people enrolled in employer-based plans are declining, more and more people have to rely on their RRSPs. Any hits they take because of a misjudgment of essentially a

M. Kilimnik: Comme société d'assurance-vie et institution financière moderne, nous sommes très actifs sur les marchés de la titralisation. Comme acheteur, nous utilisons la titralisation comme solution de repli pour financer certains de nos produits de rente. Le marché est en croissance—il y a de plus en plus de formes de titralisation, et différents avoirs sont titralisés. Fondamentalement, la titralisation, ce n'est qu'un montage du risque. Elle n'élimine pas le risque.

Quant aux prêts aux petites et moyennes entreprises, je n'ai certainement jamais vu cela aux États-Unis, où cela a tendance à apparaître en premier lieu. Les prêts aux petites entreprises comportent généralement un plus grand risque de crédit. En bout de ligne, quelqu'un doit supporter ce risque. Il y aurait théoriquement moyen de le titraliser, mais, en fin de course, quelqu'un se retrouverait quand même avec la partie comportant un risque. Je n'y vois donc pas une solution facile ni une solution miracle aux défis qui s'offrent à nous ici.

M. Zed: C'est un marché lent donc.

M. Kilimnik: C'est un marché lent. Nous sommes très actifs dans la titralisation des créances au titre de baux financiers. Encore une fois, en ce qui concerne la réglementation, il y a là possibilité de certains gains d'efficience. Les prêts aux petites entreprises ne sont pas homogènes, et les investisseurs auraient bien du mal à comprendre véritablement ce qu'ils achètent.

M. Zed: Sans revenir à la question de M. Péloquin, vous pourriez peut-être développer votre pensée un peu plus. Selon vous, le cadre de réglementation fédéral est-il positif ou négatif? Je sais, cela dépend, et l'organisme de réglementation n'est pas le même d'une province à l'autre. Certes, l'Ontario n'aurait pas la même expérience que, mettons, le Nouveau-Brunswick.

M. Kilimnik: Ma foi, à titre de société d'assurances, nous sommes réglementés en vertu de la Loi sur les sociétés d'assurances. Je n'ai pas à me préoccuper de la réglementation provinciale, et je m'abstiendrai bien de tout commentaire là—dessus.

Comme responsable de la mise en oeuvre de la nouvelle loi chez nous et de l'application des nouvelles politiques, ou de notre politique de placement, comme responsable d'obtenir d'Ottawa la permission de dépasser la limite de 5 p. 100 sur un portefeuille de prêts commerciaux selon la définition de la loi, ce qui représente quelque 18 p. 100 de notre actif total, je peux dire que cela a été un défi. Cela a ajouté à nos frais d'exploitation, aux frais d'observation de la loi, mais dans l'ensemble je n'ai vraiment pas à me plaindre de la loi. Je pourrais chercher des poux ici et là, mais le cadre m'apparaît fondamentalement positif pour la prise de décisions de placement et pour les sociétés d'assurance—vie et les sociétés de fiducie canadiennes.

M. Bourbonnière: En tant que praticien ayant une grande pratique dans le revenu de retraite, au sujet de ce que vous avez dit des REER et des FERR peut-être, et conscient de la tolérance au risque de la plupart de mes clients, je pense que nous devrions être extrêmement prudents à ce sujet. Lorsque le RPC et la SV sont la cible de pressions et lorsque le nombre de personnes inscrites au régime offert par un employeur diminue, les gens doivent compter de plus en plus nombreux sur leurs

Industry

[Text]

credit risk or an investment risk are going to impact their long-term REER. Les pertes qu'ils encaisseraient pour avoir mal évalué, retirement income.

As a practitioner, I would be very, very reluctant to recommend to my clients any investments that would be of that risk nature. I mean, 1% or 2% at the very outside, but be very careful about that. I think you'd find resistance at the practitioner level to that.

Mr. Zed: I wanted to follow up with a further question on commercial lending officers. With the new implementation you've been experiencing, sir, with your specific company, I wondered whether education of trained commercial officers is a factor. Appreciating the nature of the business risk that's becoming involved, is it an issue?

Mr. Kilimnik: Most of the people who work for me are first-class professionals. For our organization I don't think it is an issue. We know how to structure loans and put them on our books, and if there are problems, how to work them out with the client.

Looking broadly in the marketplace, there are a significant number of trained professionals whose career is to put deals together, to do loans, or in some cases to do equity transactions. I think for the most part they're very well trained. I don't see it as being an issue.

• 1745

Mr. Zed: At the risk of getting into a new area, perhaps one of my other colleagues will follow up this line of questioning. As you know, our committee is looking at access to capital and how we make capital more available to small-and medium-sized businesses. As you may also be aware, some of the banks have been taking some responsibility in terms of being more traditional sources of capital.

We talked a little bit about venture capital. From your perspective, are there some things that we as a committee can do that would enable more capital to be available to small-and businesses Canada in that complementary, if you will, to banking? Obviously banks have access because of their ability in the country, just in terms of the number of branches they have. Is there some specific thing you could offer our committee to help facilitate capital in the regions of the country?

Mr. Daniels: Mr. Chairman, I can answer in general terms because in anticipation of these discussions, we sat and talked among ourselves. I have to say that we didn't come up with a list. In some respects we're only beginning to work out the dimensions of the new federal legislation. We don't have a long list of complaints. The real issue for us over the next while is, frankly, to shake down the new powers we have. We're not feeling there's a whole litany of issues out there.

Having said that I can't provide you with a list, over the next while, in anticipation of a review of the legislation itself—I'm not talking about the small-and medium-sized business financing issue - we'll be putting together a compendium of issues. We have really begun that now, but there's nothing I know of with respect to financing small business that is acting as an impediment.

[Translation]

essentiellement, un risque de crédit ou un risque de placement ont des incidences sur leur revenu de retraite à long terme.

Comme praticien, j'hésiterais beaucoup à recommander à mes clients un placement comportant ce genre de risque. Mettons, 1 p. 100 ou 2 p. 100 à la limite, mais il faut être très prudent sur ce point. Vous vous heurteriez à une résistance au niveau des praticiens.

M. Zed: J'avais une autre question sur les agents de prêt commercial. Dans la nouvelle mise en oeuvre que vous connaissez, monsieur, dans votre société, je me demande si la formation des agents de prêt commercial est un facteur. L'appréciation de la nature du risque commercial pose-t-elle un problème?

M. Kilimnik: La plupart des gens qui travaillent pour moi sont des professionnels de première classe. Pour nous, ce n'est pas un problème. Nous savons comment structurer les prêts et les comptabiliser et, s'il y a des problèmes, comment les régler avec le client.

Quant au marché dans son ensemble, il y a un grand nombre de professionnels formés dont le travail consiste à monter des transactions, à faire des prêts, ou, dans certains cas, des opérations sur capitaux propres. La plupart sont très bien formés. Ce n'est pas un problème, selon moi.

M. Zed: Au risque d'entrer dans autre chose, un de mes collègues pourrait peut-être poser ses questions dans le même sens. Comme vous le savez, notre comité étudie l'accès au capital et la façon de le faciliter pour les petites et moyennes entreprises. Comme vous le savez peut-être aussi, certaines des banques ont assumé une certaine responsabilité, étant des sources plus traditionnelles de capital.

Nous avons parlé un peu du capital-risque. Dans votre perspective, le comité pourrait-il faire quelque chose pour donner accès à plus de capital aux petites et moyennes entreprises du Canada comme complément, en quelque sorte, de l'action des banques? Manifestement, les banques ont accès au capital, grâce à leur capacité au pays, par le nombre de succursales qu'elles ont. Auriez-vous quelque chose de précis à proposer à notre comité pour aider à faciliter l'accès au capital dans les diverses régions du pays?

M. Daniels: Monsieur le président, je peux vous répondre en termes généraux car, en prévision de cet entretien, nous avons pris le temps de réfléchir entre nous. Nous n'avons pas dressé de liste. À certains égards, nous commençons à peine à saisir les dimensions de la nouvelle loi fédérale. Nous n'avons pas une longue liste de plaintes. Le vrai problème pour nous d'ici quelque temps est, franchement, de bien saisir les nouveaux pouvoirs que nous avons. Nous n'avons pas le sentiment qu'il y a toute une litanie de questions à régler.

Ayant dit que je ne peux pas vous fournir de liste, d'ici un bout de temps, en prévision d'une revue de la loi elle-même---je ne parle pas de la question du financement des petites et moyennes entreprises—nous allons établir un recueil des problèmes. Nous venons de le commencer, mais il n'y a rien, que je sache, qui constitue une entrave au financement de la petite entreprise.

Part of the issue-and I again say this from my unique perspective as a representative of the companies—is something I was surprised at when I first got into the business. The focus of life companies is far more on what they call the liability side of their balance sheet, which is, namely, their obligation to their policyholders. Given that this obligation stretches out 40, 50 years in the future, they're absolutely determined to make certain that whatever investments they put out, they are properly matched and balanced against those obligations.

You will often find in meeting a group like this one that the focus at the level of Paul and his colleagues, who are the ones out there niveau de Paul et de ses collègues, qui sont les vendeurs du produit, selling the product, is to be extremely concerned that 25 years from est un très grand souci que dans 25 ans, lorsque... now when-

Mr. Zed: When you die.

Mr. Daniels: - Monsieur X or Madam X wants to retire that the moneys are there as promised. That is a heavy point of focus.

Mr. Zed: When I bought life insurance I obviously was thinking about it as a sort of forced retirement. I'm trying to think of small business and medium-sized business owners across Canada, how they relate to your industry, and what they are doing with their retirement.

Are you keeping track of any statistics that might be of value to our committee of people who are borrowing on their savings, if you will, borrowing from their Freedom 55s or whatever—the packages in which they are putting this money away—to invest in small business? Are you keeping track, or do you have any mechanism within your industry to do that?

Mr. McGarry: I'll speak for my own company. No, we're not. I'm certain that some borrowing is done in that behalf. I'm certain that some first mortgage loans on houses are for that purpose, but unfortunately we haven't focused on exactly what the reason is. In many cases, it's none of our business what the reason is. We don't have the right to say we will only give you your policy loan if you tell us what you're going to do with it.

Mr. Zed: So you basically risk wait, and then say, here's your money—it's your money and if you want to put it into small businesses, that's up to you. You don't provide any counselling.

• 1750

Mr. McGarry: We do provide it wherever possible. I'm sure at Paul's level and at the agency level, that is done. It's quite possible that all the agents and brokers are very familiar-more than possible, it's almost a certainty they know what their client is doing. However, as for keeping those records at a company level or at an industry standpoint, I'm unaware of it.

Mr. Schmidt: Gentlemen, it's a pleasure to meet you all. You represent a very strong part of our economic picture in Canada. I'm really intrigued with the amount of money you invest, which is \$16.5 billion in assets. That's a lot of money, and it's only one company or group.

[Traduction]

Une partie du problème-et encore une fois je parle dans ma perspective tout à fait particulière de représentant des sociétés-est une chose qui m'a surpris lorsque je suis arrivé là-dedans. Les sociétés d'assurances sont beaucoup plus articulées sur ce qu'elles appellent la colonne «passif» de leur bilan. c'est-à-dire leur obligation envers leurs titulaires. Vu que cette obligation s'étend sur 40 ou 50 ans à venir, elles sont absolument déterminées à veiller à ce que leurs placements soient dûment appariés et qu'ils équilibrent leurs obligations.

Dans une réunion de groupe comme celui-ci, l'articulation au

M. Zed: Au décès.

M. Daniels: . . . lorsque M. X ou M^{me} X voudra se retirer, l'argent promis soit là. C'est un gros point d'articulation.

M. Zed: En achetant de l'assurance-vie, je pensais, bien sûr, à une sorte de retraite forcée. J'essaie de penser aux propriétaires de petites et moyennes entreprises du Canada, à leur relation avec votre industrie, et à ce qu'ils font de leur retraite.

Avez-vous des statistiques susceptibles d'éclairer notre comité sur le nombre de personnes qui empruntent sur leurs épargnes, si vous voulez, qui empruntent sur leur Liberté 55 et ainsi de suite—les produits où ils mettent leur argent—pour investir dans la PME? Avez-vous des statistiques, ou avez-vous un mécanisme dans votre industrie pour cela?

M. McGarry: Je vais parler pour ma société. Non, nous n'en avons pas. Je suis sûr qu'il se fait des emprunts à cette fin. Je suis sûr que tel est l'objet de certains emprunts sur première hypothèque immobilière, mais malheureusement nous ne nous sommes pas arrêtés sur la raison exacte. Dans bien des cas, la raison ne nous concerne pas. Nous n'avons pas le droit d'assortir l'avance sur police d'une condition obligeant l'emprunteur à nous dire à quoi elle est destinée.

M. Zed: Donc, au fond, vous reportez le risque et dites: «Voici votre argent—c'est votre argent et si vous voulez le mettre dans des petites entreprises, cela vous regarde.» Vous ne donnez pas de conseils.

M. McGarry: Nous en donnons chaque fois que c'est possible. Au niveau de Paul et au niveau de l'agence, je suis sûr que cela se fait. Il est très possible que tous les agents et les courtiers savent très bien—c'est plus que possible, il est presque certain qu'ils savent ce que leur client fait. Mais je ne connais pas de cas où il se tient des dossiers au niveau de la société ou dans une perspective industrielle.

M. Schmidt: Messieurs, c'est un plaisir de vous rencontrer tous. Vous représentez un élément très vigoureux de l'économie canadienne. Je suis très intrigué par le montant d'argent que vous investissez, soit 16,5 milliards de dollars d'actif. C'est beaucoup, et vous n'êtes qu'une société ou un groupe.

You also indicated you make some secured loans of \$1 million to \$2 million. These are sort of at the bottom end of your lending sector. This certainly puts the category into business that's not so small. It's probably more a medium-sized business or a business that's established and is now looking for expansion. How do you define "secured"?

Mr. Kilimnik: When I use the term "secured" I'm referring to our taking specific collateral on the loan. This collateral would include a charge on machinery, equipment, and land; and a second charge, or floating charge, on the other assets of the borrower. In some cases it would possibly be personal, but in my corporate lending operation, very few personals would ever be taken.

Mr. Schmidt: What proportion of your business would be in that sector?

Mr. Kilimnik: What is the secured term lending? In an average year we might handle \$50 million to \$75 million. It varies each year according to what business is available in the marketplace. In that part of the market we do secured term loans up to \$15 million to \$20 million as well.

Mr. Schmidt: Yes, I understand that. So your total package would be in that area. I think this is rather fascinating, because the kinds of money you manage through your mutual funds operations and insurance premiums and so on have huge dollars that come up. The liabilities corresponding to them are quite great as well.

Focus on this mutual fund area that details particular things. It's really a diffusion of risks. You talked about securitization, where you're actually parcelling the risk and somebody is ultimately responsible. The return to you when you market all these various mutual funds has to be substantial as well. Is that the major source of your funds for the secured loans that you handle in the commercial area?

Mr. Kilimnik: No, in fact, they're not. There's probably some confusion. My company's name is The Mutual Life Assurance Company of Canada. Our principal business is life insurance and the sale of annuities. In fact it's the sale of the annuities that provides most of the cashflow that I lend out. On the mutual fund side, or what we call investment funds, those moneys are invested directly in the securities market, common stocks and bonds. We also have a mortgage bond.

Mr. Schmidt: In effect, you act as a broker in that?

Mr. Kilimnik: We have an investment counselling subsidiary that takes the funds in and manages them for the clients. They are not on our balance sheet.

The \$16.5 billion I mentioned in my remarks is money that is on the balance sheet of Mutual Life. It does not include some \$7 billion of investment funds, mutual funds, and even pension funds that we manage for other clients who are not on our balance sheet. We just provide the investment services. They continue to own those units themselves.

[Translation]

Vous faites aussi, avez-vous dit, certains prêts garantis de 1 million à 2 millions de dollars. Ils sont en quelque sorte à l'extrémité inférieure de votre secteur de prêt. En tout cas, cela range la catégorie dans un secteur qui n'est pas si petit que cela. C'est probablement plus une entreprise moyenne ou une entreprise qui est établie et qui envisage de prendre de l'expansion. Comment définissez-vous «garanti»?

M. Kilimnik: Quand je dis «garanti», je veux dire que nous prenons une garantie spécifique sur le prêt. Cette garantie peut être un privilège sur les machines, le matériel et le terrain; et un deuxième privilège, un privilège flottant, sur le reste de l'actif de l'emprunteur. Dans certains cas, la garantie pourrait être personnelle, mais, dans mon service de prêt aux entreprises, nous prenons très peu de garanties personnelles.

M. Schmidt: Quelle proportion de vos affaires classeriez-vous dans ce secteur?

M. Kilimnik: Dans le prêt à terme garanti? Dans une année moyenne, nous en faisons pour 50 millions à 75 millions de dollars. Cela varie d'une année à l'autre selon le marché. Dans ce secteur du marché, nous consentons également des prêts à terme garantis de 15 millions à 20 millions de dollars.

M. Schmidt: Oui, je comprends cela. Donc, au total, ce serait de cet ordre de grandeur. C'est plutôt fascinant, parce que les sommes que vous gérez par vos opérations de fonds mutuels et les primes d'assurance et ainsi de suite sont énormes. Le passif correspondant est très considérable également.

L'accent est sur le secteur des fonds mutuels qui détaille des choses particulières. C'est vraiment une distribution des risques. Vous avez parlé de titralisation, où vous morcelez en réalité le risque et où quelqu'un est ultimement responsable. Votre rendement lorsque vous commercialisez tous ces divers fonds mutuels doit être considérable également. Est-ce là la principale source de vos fonds pour les prêts garantis que vous faites dans le secteur commercial?

M. Kilimnik: Non, de fait, non. Ma société s'appelle La Mutuelle du Canada, Compagnie d'Assurance sur la Vie. Notre principale activité est l'assurance—vie et la vente de rentes. De fait, c'est la vente de rentes qui représente le plus clair des liquidités que je prête. Du côté des fonds mutuels, ou de ce que nous appelons les fonds de placement, nous investissons ces sommes directement dans le marché des valeurs mobilières, les actions ordinaires et les obligations. Nous avons aussi une obligation hypothécaire.

M. Schmidt: En réalité, vous faites fonction de courtier là-dedans?

M. Kilimnik: Nous avons une filiale de conseils en placement qui prend les fonds et les gère pour les clients. Elle ne figure pas à notre bilan.

Les 16,5 milliards de dollars que j'ai mentionnés dans mes remarques, c'est l'argent qui figure au bilan de La Mutuelle. C'est sans compter environ 7 milliards de dollars de fonds de placement, de fonds mutuels, voire de fonds de retraite que nous gérons pour d'autres clients qui ne figurent pas à notre bilan. Nous fournissons tout simplement des services de placement. Ils restent les détenteurs de ces unités.

Mr. Schmidt: Then that would also explain the RRSP situation. I know your colleague here was very hesitant to suggest that RRSP persons would go into the small business lending area, yet it seems to me you are the industry that has self-directed RRSPs that cannot be attached by a lender. Let's say somebody has put himself into a loan situation and is now in debt to a bank. If that bank wishes to foreclose, they cannot touch your particular RRSP. Is that correct?

Mr. Kilimnik: If it's an annuity, yes. Mr. Schmidt: Only in that instance?

Mr. Kilimnik: Yes.

Mr. McGarry: It's also important to note that the client has some say in how those funds are to be directed. Even though there are some more risky investments they can make from a company stand-point—and I guess Paul is saying the same thing—we find that the clients are not risk—averse. We can't take someone who wanted his money put into something like a GIC and then invest it in an equity fund even.

• 1755

Mr. Schmidt: I know that.

Mr. McGarry: You have to find a client who is somewhat interested in the risk.

Mr. Schmidt: That's not where I'm going at all with my questioning. I quite appreciate that. I've been in the business myself and I am in it, so I know exactly what you talk about.

I'm concerned about the legal provision that prohibits certain access to these funds, even by someone who is inclined to risk, let's say 20%, 25% of their RRSPs to do this sort of thing. It would be money that you would be collecting and managing in that sense, and yet this person would like to direct it this way. Would you agree that is probably a good thing that should happen in legislative change?

Mr. Kilimnik: If I understand your question correctly, you would like to see the ability of the policyholder to direct some of his money to more risky venture situations?

Mr. Schmidt: RRSPs in particular, RRSP or RRIF.

Mr. Kilimnik: I think it would be theoretically possible for us to set up an RRSP where we invested those moneys in riskier venture situations. I'm not on the liability side and I don't provide financial advice. I would think you'd be concerned if everybody put all their savings at risk in a time like that. . .

Mr. Schmidt: I didn't say all; I said about 20% or 25%.

Mr. Kilimnik: We'll find people to invest that money if there's truly a market there.

Mr. Bourbonnière: Mr. Chairman, this area of investing in risk, hopefully the flip side of that is higher—than—average reward, and you want to try to strike that balance. Both in the life industry and in the mutual fund industry—which is another hat that I wear—there are managers whose job it is every day to assess risk and look for opportunities.

[Traduction]

M. Schmidt: Cela expliquerait donc également la situation des REÉR. Je sais que votre collègue ici hésitait beaucoup à dire que les gens des REÉR devraient se lancer dans les prêts aux petites entreprises, et pourtant, il me semble que vous êtes l'industrie qui a des REÉR autogérés qu'un prêteur ne peut prendre en garantie. Mettons que quelqu'un ait contracté un emprunt et soit endetté envers la banque. Si elle désire procéder à une saisie, la banque ne peut toucher son REÉR. Est—ce exact?

M. Kilimnik: Si c'est une rente, oui.M. Schmidt: Seulement dans ce cas?

M. Kilimnik: Oui.

M. McGarry: Il importe également de noter que le client a son mot à dire sur la gestion de ces fonds. Même s'ils peuvent faire des placements plus risqués pour l'entreprise—et Paul dit sans doute la même chose—nous constatons que le risque n'indispose pas les clients. Nous ne pouvons pas trahir un client en réinvestissant son CPG dans un fonds d'actions.

M. Schmidt: Je sais cela.

M. McGarry: Vous devez trouver un client qui voudra prendre le risque.

M. Schmidt: Ce n'est pas où je veux en venir avec mes questions. Je comprends très bien cela. Comme je suis encore dans le milieu, je sais exactement de quoi vous parlez.

Je me préoccupe de la disposition de la loi qui empêche une personne d'investir une partie de ses fonds, même si elle désire prendre un risque, par exemple, 20 ou 25 p. 100 de son REÉR dans ce genre d'instrument. Dans un sens, c'est de l'argent que vous auriez recueilli et géré, cependant la personne aimerait qu'il soit placé autrement. Croyez-vous que la loi devrait être changée en ce sens?

M. Kilimnik: Si je comprends bien, vous aimeriez que le titulaire puisse investir une partie de son argent dans des produits plus risqués?

M. Schmidt: Plus particulièrement des REÉR ou des FEER.

M. Kilimnik: Il nous serait théoriquement possible d'établir un REÉR constitué de ces placements risqués. Je ne suis pas un prêteur et je ne donne pas de conseils financiers. Cela vous inquiéterait sans doute si tous les gens mettaient leurs économies dans des placements risqués en ce moment. . .

M. Schmidt: Je n'ai pas dit toutes leurs économies, seulement environ 20 ou 25 p. 100.

M. Kilimnik: Nous trouverons bien ceux qui veulent faire ce genre de placement, si le marché existe vraiment.

M. Bourbonnière: Monsieur le président, on voudrait trouver la solution intermédiaire, celle d'un placement plus risqué comportant, espérons—le, un rendement supérieur à la moyenne. Le milieu de l'assurance—vie et des fonds mutuels—qui est une des autres cordes à mon arc—compte des gestionnaires qui ont chaque jour pour tâche d'évaluer des risques et de trouver des occasions.

The question there becomes at what minimum threshold they will stop looking because of the size of the company involved. So-called "small cap" funds, though they are called "small cap", may be \$250 million and under, so we're talking quite a high threshold there.

The key there is one of disclosure, and how the client perceives the investment. If he or she knows this particular instrument is focused on very small businesses, on start—up businesses with a very high risk component, if that's disclosed properly and there are vehicles and regulations in place provincially that allow for that disclosure, then perhaps that is a venue.

I think that would be an interesting question to ask of portfolio managers, the people who look at an equity position and ask if it is good for their investors. As we know, and anyone here who has followed any of the mutual fund stuff knows, there are hundreds of funds in Canada. Is there room for one that specifically focuses on start-up businesses? As I say, that would be a very interesting question to ask a portfolio manager who would be in the front line making the actual equity selection.

Mr. Schmidt: I'd like to focus it even more specifically than that. I think there are venture funds like that in the market now. My question is as specific as this: if I, for example, had an RRSP that I owned and I wanted to access my own RRSP capital and divert 20% to 25% of that to invest it in my business, which I wanted to support, but I'm unable through legislation to access that kind of fund, would you agree that some legislation like that ought to make it possible for me to do this?

Mr. McGarry: This is investment in your own operation?

Mr. Schmidt: Yes.

Mr. McGarry: I'm sorry. I misunderstood your question.

Mr. Schmidt: Or in my family's operation, or in my friend's operation, one that I'm very familiar with. I can't do that now.

Mr. McGarry: I would agree you can't.

Mr. Daniels: In effect you'd be looking for a device to use pre-tax dollars to divert into a limited class of private investment.

Mr. Schmidt: Yes.

Mr. Daniels: I can't answer for specific companies. Obviously the financial services industry in general wouldn't be resistant to that. At first blush, I just find the idea. . . But this is only because I'm looking at the tax authorities of allowing pre-tax dollars to be put into. . . It would be another source of investment capital.

Mr. Schmidt: I think it could be a pretty substantial one.

• 1800

Mr. Daniels: I agree; it could be a very large source of capital. But given marginal tax rates right now, if they were changed to allow the direction, even in a limited way, into some sort of. . . If you limited it to owned enterprises, then you could limit the size class or any number of targets.

[Translation]

La question réside donc dans la valeur seuil à partir de laquelle ces gestionnaires commenceront à examiner la qualité d'une société. Les fonds dits «à faible capitalisation» pourraient bien se situer à 250 millions de dollars et moins, de sorte que le seuil en question est assez élevé.

Le point fondamental est la divulgation et la façon dont le client perçoit le placement. S'il sait que l'instrument en question sera surtout axé sur de très petites entreprises ou de jeunes entreprises qui comportent un risque très élevé, ce genre de placement pourrait sans doute être valable si la situation est divulguée entièrement au client et qu'il existe dans la province des recours et des règlements qui prévoient une telle divulgation.

Il serait intéressant de savoir ce qu'en pensent les gestionnaires de portefeuille qui ont pour rôle d'examiner la rentabilité des intérêts financiers pour leurs clients. Nous savons tous, et tous ceux qui ont suivi les fonds mutuels le savent, qu'il y a au Canada des centaines de fonds de toutes sortes. Y aurait-il de la place pour un fonds destiné spécifiquement aux jeunes entreprises? Comme je l'ai dit, il serait très intéressant de poser la question à un gestionnaire de portefeuille qui a pour tâche de choisir des véhicules de placement.

M. Schmidt: J'aimerais restreindre encore plus la portée de ce fonds. Si je ne m'abuse, il y en a déjà de ce genre sur le marché. Voici ma question: j'aimerais investir de 20 à 25 p. 100 de mon REÉR dans ma propre entreprise, mais la loi m'empêche de le faire. Seriez-vous d'accord à ce qu'une telle loi me permette d'agir ainsi?

M. McGarry: Vous voulez investir dans votre propre entreprise?

M. Schmidt: C'est cela.

M. McGarry: Désolé, j'avais mal compris votre question.

M. Schmidt: Ou alors dans l'entreprise familiale ou dans celle d'un ami, en deux mots, une entreprise que je connais très bien. Je ne peux pas le faire actuellement.

M. McGarry: En effet, vous ne pouvez pas.

M. Daniels: Dans les faits, vous aimeriez détourner des dollars avant impôt vers une catégorie restreinte de placement privé.

M. Schmidt: C'est cela.

M. Daniels: Je ne peux pas répondre au nom de chaque société. Les services financiers en général n'y verraient évidemment aucune objection. Au premier coup d'oeil, je trouve l'idée... Mais seulement parce que j'examine la question du point de vue du pouvoir fiscal qui vous permettrait d'investir des dollars avant impôt dans... Ce serait une autre source de capitaux de placement.

M. Schmidt: Ce pourrait être une source très importante.

M. Daniels: En effet, ce pourrait être une source très importante. Cependant, si l'on modifiait les taux marginaux d'imposition actuels pour permettre, même d'une façon restreinte, des placements dans... Si vous limitez ce genre de placement à des entreprises possédées en propre, vous pourriez alors limiter la catégorie de la taille de l'entreprise ou n'importe quel autre critère.

That's not an unfamiliar instrument. It has been tried before, not in this particular context but using pre-tax dollars in that way. It has been used in R and D funds and other places.

Mr. Schmidt: I find it interesting that you wouldn't find that this is a resistor, because it would take money out of what you might otherwise manage.

Mr. Daniels: Not necessarily.

Mr. Schmidt: No, not necessarily, but possibly.

Mr. Discepola (Vaudreuil): As an entrepreneur, I've used a lot of the services you've described in your opening briefs, but to tell you the truth, I've never considered them as sources of financing for small—and medium—sized businesses. If you consider those as sources as financing, then you have a tremendous marketing job to do.

When I consider that the average small business person is probably doing sales in the range of \$500,000 to \$1.5 million, maybe using less than 2,000 square feet of office, and probably has 5 to 20 employees, probably the last place I would turn to negotiate a loan is the cash surrender value of my insurance policy.

I use the services for the key man and for the taxman: the key man in case I drop dead and the company has to keep going, and the taxman in case I drop dead and they come after my wife for the capital gains on a losing business that has been losing money for the past two or three years.

So I'm a bit disappointed that your group didn't use this opportunity to tell this committee how you could get into a new market. I hear from you that you don't have a distribution network and that you have to respond on securities and certain problems with your shareholders. As a result, I'm trying to ask you what we can do as a committee to help you to get into the market.

I'm seeing the banks getting into computer services, which I was in. They're getting into brokerage and securities services. They're in the loan-sharking business, as far as I'm concerned, when they come after me and ask me for 21% on an overdrawn line of credit. And there are rumours that they're going to get into the insurance business.

Where do we go as a committee to allow you to get into small—and medium—sized businesses, when you consider that what they want is access to capital readily, easily—not the bureaucracy that we have to go through as small businesses—and their needs are roughly in the range of \$35,000 to \$50,000?

I was surprised to hear that you're in commercial lending. I think that's more in the real estate end of it and large buildings.

Can we do anything? Can we open the market for you so we will open up competition, or are you going to sit there and say that you'll wait until one of the banks comes in and buys you out?

Mr. McGarry: I came here not in any way imagining that I was going to show you that the life insurance industry is a solution for small business financing.

[Traduction]

Ce genre d'instrument n'est pas inconnu. On l'a déjà essayé, pas dans le même contexte, mais avec des dollars avant impôt, dans les fonds de R-D et ailleurs.

M. Schmidt: Je trouve intéressant que vous ne vous opposiez pas à un tel instrument, alors qu'il vous enlèverait une partie de l'argent dont vous assureriez la gestion.

M. Daniels: Pas nécessairement.

M. Schmidt: Pas nécessairement, mais c'est possible

M. Discepola (Vaudreuil): En tant qu'entrepreneur, j'ai recouru à bon nombre des services que vous avez décrits dans vos mémoires d'ouverture, mais pour dire vrai, je ne les ai jamais considérés comme des sources de financement pour les petites et moyennes entreprises. Si vous les considériez ainsi, vous auriez alors un immense travail de marketing sur les bras.

Lorsqu'on sait que le petit exploitant moyen a probablement un chiffre d'affaires variant de 500 000\$\frac{a}{1,5}\$ million de dollars, qu'il utilise sans doute moins de 2 000 pieds carrés d'espace à bureaux et qu'il compte probablement de 5 \frac{a}{20}\$ employés, la valeur de rachat de sa propre assurance serait probablement sa dernière source de capital.

J'utilise les services pour la personne clé et pour le fisc: la première dans le cas où je décéderais et que l'entreprise doit continuer d'exister, et le fisc, dans le cas où, après mon décès, il décide de revenir sur mon épouse à cause des gains en capital d'une société qui n'a cessé de perdre de l'argent depuis les deux ou trois dernières années.

Je suis un peu déçu que votre groupe n'ait pas saisi cette occasion pour exposer au comité les moyens que vous prendriez pour accéder à un nouveau marché. Vous nous avez dit que vous n'avez pas de réseau de distribution et que vous devez faire face aux obligations des valeurs mobilières et à certains problèmes avec vos actionnaires. Voilà pourquoi j'essaie de vous demander ce que nous pouvons faire en tant que comité pour vous aider à pénétrer le marché.

Je vois actuellement les banques s'occuper de services informatiques, domaine dans lequel je travaillais. Elles font aussi du courtage et offrent des services de valeurs mobilières. Autant que je sache, elles font des prêts usuraires lorsqu'elles me demandent 21 p. 100 sur une ligne de crédit à découvert. On dit même qu'elles lorgneraient le secteur de l'assurance.

Que devons—nous faire en tant que comité pour vous permettre d'avoir accès au marché des petites et moyennes entreprises lorsqu'on sait que ces entreprises veulent avoir facilement accès à un capital—sans subir la bureaucratie actuelle—d'environ 35 000 à 50 000\$?

J'ai été surpris d'apprendre que vous consentiez des prêts commerciaux. Je crois que cela touche davantage le secteur de l'immobilier et les gros immeubles.

Pouvons-nous faire quelque chose? Pouvons-nous vous ouvrir le marché et vous exposer à la concurrence, ou allez-vous simplement vous asseoir et attendre qu'une banque rachète votre société?

M. McGarry: Je n'avais aucunement l'intention en venant ici de vous laisser croire que le secteur de l'assurance-vie constitue une solution au financement des petites entreprises.

Industry

[Text]

Mr. Discepola: That's where I'm disappointed.

Mr. McGarry: I know, and I'm sorry you're disappointed. providing services to small business from the financing standpoint, but certainly not anything approaching what could be available through the banks. Whether that is a market we could actively develop, I think, has many more restrictions than we might see. Certainly the distribution system that my colleague talked about is very significant.

Mr. Discepola: I'm sure you're quite ingenious. If we—

The Chairman: As far as the distribution is concerned, our research director has suggested to me that you could buy a trust company under the current rules. Couldn't you?

Mr. McGarry: We have enough of them, thank you very much.

Mr. Kilimnik: Each of the major life companies has purchased or started trust companies. For the most part it has been a rather sobering experience. Some of the trust companies that were owned by the life companies ended up losing a tremendous amount of money.

1805

Within our own company, we have a trust company. We're in the process of winding it down. It never lost any money-in fact, it always made money—but the trust company has the same problem that the life company has in terms of distribution. We don't have a branch system with that trust company. There are only a very limited number of trust companies that have broad branch systems. If you look at the trust companies, for the most part they're getting out of whatever they call commercial lending. They're even downsizing there because they have not been able to earn a reasonable return on that activity.

Mr. Discepola: To me, distribution is a way of saying that you're not interested. You have an RRSP base-a huge RRSP base—and you have policy deposits on hand. Other than the issue brought up before, that you may be putting the returns on those policies which you've made long-term commitments on, at risk by engaging in some risk type of lending to small-and medium-sized businesses, I'm saying that you have a base you could use. I'm asking you what this committee could recommend in order to solve the big problem, which is to get it to the small-and medium-sized businesses.

If you're saying that you're probably not interested in that kind of business, that's one thing. But if you're saying that there's this, this, and this regulation impeding you from doing it, then those are the types of things this committee should hear.

Mr. Kilimnik: In all honesty, I don't have a list of things I can recommend to this committee that I would like in terms of removing impediments so that we could be more competitive and be active competitors in that particular market.

I don't like losing market share to the banks. They're not my best friends. But realistically, looking at the different lending operations we're involved with and whether we can earn a reasonable return for our policyholders—I'm a mutual company,

[Translation]

M. Discepola: C'est ce qui me décoit.

M. McGarry: Je sais et j'en suis désolé. Notre but était de The point we were trying to make is that we do play a role in vous indiquer que nous dispensons effectivement des services financiers aux petites entreprises, mais certes rien de comparable à ce que les banques offrent. Nous pourrions exploiter activement ce marché, mais il comporte sans doute bien d'autres restrictions à celles que nous voyons déjà. Le réseau de distribution dont mon collègue vous a parlé est certes très important.

> M. Discepola: Je suis certain que vous êtes un homme très ingénieux. Si nous. . .

> Le président: Pour ce qui est de la distribution, notre attaché de recherche m'a laissé entendre que les lois actuelles vous autoriseraient à acheter une société de fiducie. Ai-je raison?

M. McGarry: Nous en avons suffisamment, merci.

M. Kilimnik: Toutes les grandes sociétés d'assurance-vie ont acheté ou mis sur pied des sociétés de fiducie. Dans la plupart des cas, l'expérience a été plutôt malheureuse, puisque certaines des fiducies ont perdu des sommes faramineuses.

Notre entreprise possède une société de fiducie que nous sommes sur le point de liquider. Elle n'a jamais perdu d'argent—au contraire, elle en a toujours fait—mais elle éprouve le même problème de distribution qu'une société d'assurance-vie. Cette fiducie ne compte aucune succursale. Il n'y a qu'un nombre très restreint de fiducies qui possèdent un système étendu de succursales. Si vous y regardez de près, vous verrez que la plupart des fiducies s'éloignent de ce qu'on appelle les prêts commerciaux, même qu'elles diminuent leurs activités à ce titre parce qu'elles n'ont pas pu en tirer un rendement raisonnable.

M. Discepola: Parler de distribution, c'est comme dire qu'on n'est pas intéressé. Vous disposez d'une base énorme de placements sous forme de REÉR et vous disposez également de dépôts sur des polices. Si ce n'était de la question qui a été soulevée précédemment, à savoir la possibilité de consentir à des petites et moyennes entreprises des prêts risqués à même le rendement des polices sur lesquelles vous avez des obligations à long terme, vous disposez d'une base que vous pourriez utiliser. Quelle serait votre recommandation au comité pour qu'il puisse résoudre ce gros problème, c'est-à-dire les prêts aux petites et moyennes entreprises?

Si vous me dites que vous n'êtes probablement pas intéressé à ce genre d'activité, je l'accepterais. Mais si vous me dites qu'il y a des règlements qui vous empêchent de le faire, j'aimerais que vous en saisissiez le comité.

M. Kilimnik: En toute honnêteté, je n'ai aucune liste de recommandations à faire au comité pour qu'il enlève les obstacles qui me permettraient d'être plus compétitif et de livrer une lutte active sur ce marché.

Je n'aime pas perdre une partie du marché aux banques. Elles ne sont pas mes meilleures amies. Cependant, si l'on examine d'une façon réaliste nos différentes activités de prêt et le rendement raisonnable que nous pouvons en tirer pour le

I'm owned by my policyholders—the margins we're working with compte de nos titulaires—nous sommes une société mutuelle qui in our annuity operations are anywhere from a quarter of a percent appartient aux titulaires—les marges bénéficiaires sur nos rentes to a half of a percent in the really good years. That doesn't leave me very much room to increase my expenses dramatically.

We've looked at it. We've had internal studies. We've looked at a number of acquisition targets that had more distribution—not the same distribution as the banks but more distribution-and the economics just don't work for us.

Mr. Daniels: Mr. Chairman, I would like to respond to Mr. Discepola's question because it was excellent. Yet in its framing, and I wouldn't expect otherwise, it dismissed a lot of what I think was important about what we had hoped to bring here, partly because we ourselves were focusing on this market collectively really for the first time, which was to get a sense of the ways in which we were — or were not, for that matter — contributing to the small-and medium-sized business community.

In the preamble to your question, you summarily dismissed a lot of what we would have hoped would be seen as a valuable contribution to financing — as all of us said one way or another in our opening remarks - of activity in the business community. I wouldn't dismiss key man insurance and I wouldn't dismiss the other instruments we've spoken about here as part of providing a viable financial structure for small-and medium-sized business.

One of the reasons we hoped we could bring along somebody who was on the ground in the direct investment business was to suggest that we did not have the kind of distribution system, nor, I might add, were we legally entitled to do it until about two years ago. I do not see a lot of evidence of companies rushing to broaden that distribution net aimed at the small-and medium-sized business community, but I certainly can't sit here and tell you that nobody's doing it.

We have one large practitioner saying that's pretty tough competition given a very large branch banking system, but that's not to say that there may not be companies trying to put together packages to look at the marketplace.

Mr. Chairman, one of the very important questions Mr. Zed asked was what about the regulators in all this?

• 1810

I think the life and health insurance business in Canada has been remarkably successful, not simply as a domestic industry but as an industry that generates over 40% of its premium from exports. It is a major, major player. I believe there are two reasons for that. One is the competition between the players. The other is the quality of the regulator. It doesn't mean you couldn't get a litany of complaints of one kind or another, but I want to make very clear that as far as we're concerned we have an extraordinarily favourable and strong regulatory system in this country. It's something we believe is a strength.

[Traduction]

s'échelonnent d'un quart à un demi pour cent dans les très bonnes années. Ça ne me laisse pas beaucoup de jeu pour augmenter radicalement mes frais.

Nous avons examiné la situation et procédé à des études internes. Nous avons analysé l'achat d'entreprises qui possédaient un réseau plus étendu de distribution—pas le même que celui des banques, mais un réseau plus étendu-mais les chiffres ne nous souriaient

M. Daniels: Monsieur le président, permettez-moi de répondre à l'excellente question posée par M. Discepola. Pourtant, de la façon dont elle a été posée, et je ne m'attendrais pas à autre chose, la question a laissé de côté nombre des aspects que j'estimais importants dans ce que nous espérions accomplir ici, en partie parce que c'est vraiment la première fois que nous examinons tous ensemble ce marché, qui était de connaître un peu plus les mesures que nous mettons en oeuvre—ou que nous ne mettons pas en oeuvre, à vrai dire—pour contribuer à la croissance des petites et moyennes entreprises.

Dans le préambule de votre question, vous avez laissé tomber sommairement une bonne partie des aspects que nous considérions comme précieux dans le financement-comme nous l'avons tous dit d'une façon ou d'une autre dans nos remarques d'ouverture — de l'activité des entreprises. Je ne laisserais pas de côté l'assurance de la personne clé pas plus d'ailleurs que les autres instruments que nous avons signalés comme faisant partie intégrante d'une structure financière viable pour les petites et moyennes entreprises.

Si nous avons convoqué quelqu'un qui s'occupe de placements directs, c'était notamment pour indiquer que nous ne possédions pas le genre de système de distribution qu'il nous fallait et que ce n'est que depuis deux ans que nous sommes autorisés légalement à le faire. Je n'ai pas vu beaucoup d'entreprises se presser pour étendre le réseau de distribution axé sur la petite et la moyenne entreprise, et je n'ai certes pas le droit de vous dire que personne ne le fait.

Un des gros praticiens du domaine nous a indiqué que le très large réseau des succursales bancaires donnait lieu à une concurrence très vive, mais cela ne veut pas dire que des sociétés ne sont pas en train de concevoir une stratégie pour pénétrer le marché.

Monsieur le président, M. Zed a posé une très importante question au sujet du rôle des organismes de réglementation dans tout cela.

Le secteur de l'assurance-vie et de l'assurance santé au Canada a connu un succès remarquable, non pas simplement comme un secteur national, mais comme une industrie qui tire plus de 40 p. 100 de sa valeur nette des exportations. C'est un intervenant de taille. Il y a deux raisons à cela. La première est la concurrence entre les intervenants. L'autre est la qualité de l'organisme de réglementation. Cela ne signifie pas qu'on ne pourrait pas dresser une litanie de plaintes, mais je tiens à préciser que, autant que nous sachions, nous avons au Canada un système de réglementation extrêmement favorable et vigoureux. Nous considérons cela comme un atout.

Mr. Discepola: I didn't want to undermine the value of those services at all. I think I was specific in my intervention at the beginning. The only thing I question is those services as forms of small business financing. When I'm looking at restructuring my company I don't consider a key man or group insurance or the cash-rendered values as ways of helping me out immediately. The rest of the services I agree with and I've used them, as I said before.

The Chairman: Thank you, Mr. Discepola.

Monsieur Rocheleau, s'il vous plaît.

M. Rocheleau (Trois—Rivières): Merci, monsieur le président. Je voudrais d'abord m'excuser auprès des témoins. Je n'ai pu entendre leurs témoignages, car je devais prononcer un discours à la Chambre des communes.

Cependant, je voudrais quand même poser une question qui nous est inspirée par notre analyste principal, question qui porte sur le Programme des prêts aux petites et moyennes entreprises par rapport au nouveau pouvoir que vous détenez, semble-t-il, depuis quelques années en termes de prêt commercial. Considérezvous, que le milieu des assurances utilise suffisamment le Programme de prêts aux petites et moyennes entreprises par rapport au prêt commercial et les nouvelles conditions qui sont les vôtres depuis 1991 ou 1992?

Mr. Kilimnik: The legislation was passed and introduced effective the spring of 1992. At the time, each of the major life companies had to apply to OSFI in Ottawa for permission to actually be above the 5% limit in the act. It took us a year to get formal approval from OSFI, our regulator. In that period of time, I guess, technically we were *ultra vires*.

This is a long way of saying the companies are just starting, I think, to look at the marketplace and how we can use the powers. Before the new legislation some of us were doing this business indirectly. We're coming through a recession and it's been a very severe recession. It's taken some energy to deal with other problems and challenges we've had, particularly in the commercial real estate market.

I'm sure not all my competitors tell me everything they're up to. Some day you might see ManuLife or one of my other major competitors coming out with some new programs. We'll respond accordingly.

It was a positive move. We just haven't had enough time yet to really push it to its limits. We're in the growing stage.

M. Rocheleau: Considérez-vous, objectivement, qu'il s'agit-là d'un véhicule qui devrait s'avérer efficace compte tenu des modifications apportées?

Mr. Kilimnik: I think what will happen because of the new legislation is that the life companies will become more effective competitors in what I call the term lending area, where we're providing loans for five or ten years, principally at fixed rates of interest. These are not demand loans like the bank loans. I think over time you'll see the life companies, because of the new legislation, becoming much more active in that part of the market, while the banks continue their dominance in the

[Translation]

M. Discepola: Je ne voulais aucunement saper la valeur de ces services. Je l'ai d'ailleurs fait remarquer dans mon intervention du début. La seule chose sur laquelle je m'interroge sont les services dispensés comme moyens de financement des petites entreprises. Si j'avais à restructurer mon entreprise, je ne considérerais pas l'assurance de la personne clé, une assurance collective ou des valeurs de rachat comme des moyens immédiats. Comme je l'ai dit, je suis d'accord avec les autres services et je les ai utilisés.

Le président: Merci, monsieur Discepola.

Mr. Rocheleau, you have the floor.

Mr. Rocheleau (Three Rivers): Thank you, Mr. President. First, I would like to apologize to the witnesses if I did not hear their evidence, since I was giving a speech in the House of Commons.

However, I would still like to ask a question, which was inspired by our main analyst, on the subject of the Small and Medium Business Loan Program in relation to the new power that you seem to have had for a few years in commercial lending. Do you think that the insurance industry makes enough use of the Small and Medium Business Loan Program in relation to commercial lending and the new conditions which govern you since 1991 or 1992?

M. Kilimnik: La loi a été adoptée et est entrée en vigueur au printemps 1992. À ce moment-là, toutes les grosses sociétés d'assurance-vie ont dû s'adresser au BSIF à Ottawa pour obtenir la permission de dépasser effectivement la limite de 5 p. 100 imposée par la loi. Nous avons dû attendre un an avant d'obtenir l'approbation officielle du BSIF, notre propre organisme de réglementation. Au cours de cette période, nous avons été techniquement parlant ultra vires.

Tout cela pour dire que les sociétés commencent seulement à examiner le marché et la façon dont elles pourraient utiliser les pouvoirs. Avant l'adoption de la loi, quelques—uns d'entre nous étaient déjà indirectement actifs dans ce domaine. Nous sortons d'une récession qui a été très dommageable. Il nous a fallu de l'énergie pour affronter les autres problèmes et défis, surtout sur le marché commercial de l'immobilier.

Je ne suis pas certain que tous mes concurrents me confient leurs demiers plans. Un de ces jours, Manu-Vie ou un de mes autres principaux concurrents sortira un nouveau programme et nous réagirons en conséquence.

La mesure a été positive. Nous n'avons simplement pas eu suffisamment de temps encore pour en voir les limites. Nous sommes en période de croissance.

Mr. Rocheleau: Do you objectively think this would be an efficient vehicle given the changes that were made?

M. Kilimnik: À cause de la nouvelle loi, les sociétés d'assurance-vie deviendront des concurrentes plus efficaces dans le secteur des prêts à terme, où nous consentons déjà des prêts sur cinq ou dix ans, principalement à des taux d'intérêt fixe. Nous n'avons pas, comme les banques, de prêts à vue. Au fil du temps, vous verrez des sociétés d'assurance-vie devenir beaucoup plus actives dans ce secteur du marché, à cause de la nouvelle loi, tandis que les banques continueront de dominer leur secteur

operating line, working capital types of loans. Again, it will take des prêts de fonds de roulement. Répétons-le, il faudra du temps, time. We're going to specialize.

The Chairman: Are there a lot of benefits that would come from specialization of that nature? If you get into the term loans and take a position in that area, the banks then might be more willing to free up money for lines of credit.

• 1815

Mr. Kilimnik: That's happening already. Quite frankly, at times the banks don't like our being in that market. We've had instances where we've made term loan offers to their good clients and the clients have benefited. The banks have just come back and, in fact, offered the client pricing that is, from our point of view, almost predatory-I have to be careful how I use that word—at a spread that is very favourable to the client and the client has benefited.

Mr. Ianno: First I would like to thank you for appearing. Many companies are located in my riding, on University, as I think Zurich is and a few of the others.

Unfortunately, like Mr. Discepola I'm a bit disappointed. The purpose of the committee is to find routes for access to capital for small business. I too was hoping you would somehow say you are looking very favourably at how you can participate in this market and contribute and make small business grow so that you'll have more people to insure, etc.

Talking about distribution network, I see "63,500 people" and one of the quotes here says:

. . . thousands of small businesses throughout Canada operated by life insurance agents and brokers who deliver the industry's products and services. The industry's distribution system reaches virtually every community in Canada, including small communities and rural areas not serviced by other financial institutions.

I know where you're coming from and what your perspective is. You're saying you can get any broker or anybody out there to sell to anybody. I understand that, but on the flip side, you are supplying services to many small business people. Is there a reason why you wouldn't be able to lend money to small-and medium-sized businesses, which actually pay your dividends or premiums? Instead, you stop at \$1 million.

I guess the key word I've heard here is "risk". Your brief says you have invested \$10 billion in real estate, \$31 billion in commercial mortgages, and I can go on. In the last three years, how much return have you had on your investments in the realty market? Have you somehow bought buildings that are now making lots of money and bucking the trend because your risk analysis beforehand was much better than everyone else's? If that's not the case, then why can't we lower the threshold of \$1 million so you can lend to small businesses? Your predator—excuse me, the banks-may complain, but you would be offering a service to Canadian small businesses.

[Traduction]

mais nous allons nous spécialiser.

Le président: Y a-t-il beaucoup d'avantages à se spécialiser de la sorte? Si vous vous lancez dans les prêts à terme et que vous vous implantez sur ce marché, les banques seraient peut-être alors plus disposées à augmenter les lignes de crédit.

M. Kilimnik: Cela se fait déjà. En toute vérité, les banques n'aiment pas toujours nous voir sur ce marché. Dans certains cas, nous avons offert à leurs bons clients des prêts à terme qu'ils ont trouvés avantageux. Les banques sont revenues à la charge et, en fait, ont présenté à leur client des prix qui, de notre point de vue, sont presque abusifs—je me dois d'être prudent dans l'emploi de ce mot-dont la marge d'intérêt est hautement favorable et avantageuse au client.

M. Ianno: Je tiens d'abord à vous remercier de votre témoignage. Bon nombre de sociétés sont situées dans ma circonscription, sur University, comme Zurich et quelques autres, si je ne m'abuse.

Malheureusement, à l'instar de M. Discepola, je suis un peu déçu. Le comité a pour but de trouver des moyens qui permettraient aux petites entreprises d'avoir accès à du capital. J'avais également espoir que vous nous diriez à quel point vous envisagez d'un oeil très favorable votre participation sur ce marché et votre contribution à la croissance des petites entreprises, augmentant ainsi votre nombre de titulaires, etc.

Sur le plan du réseau de distribution, je vois «63 500 personnes», et l'une des citations va comme suit:

. . .des agents et courtiers d'assurance-vie gèrent des milliers de petites entreprises partout au Canada pour offrir les produits et les services de l'industrie. Le système de distribution de l'industrie s'étend à la quasi-totalité des collectivités du Canada, y compris les plus petites et les régions rurales où l'on ne trouve pas les autres institutions financières.

Je sais d'où cela vient et quel est votre point de vue. Vous nous dites que vous pouvez vendre à n'importe qui par l'intermédiaire d'un courtier ou d'une autre personne. Je comprends cela, mais en revanche, vous fournissez des services à bon nombre de petits exploitants. Y a-t-il une raison qui vous empêche de prêter de l'argent aux petites et moyennes entreprises qui, dans les faits, vous versent des dividendes ou des primes? À la place, vous établissez une limite à 1 million de dollars.

Le mot clé que j'ai entendu est «risque». Votre mémoire indique que vous avez investi 10 milliards de dollars dans l'immobilier, 31 milliards de dollars dans les hypothèques commerciales, et que sais-je encore. Depuis trois ans, quel rendement vos placements dans le secteur mobilier vous ont-ils rapporté? Avez-vous réussi à acquérir des immeubles qui rapportent maintenant beaucoup d'argent et brisent la tendance parce que vous aviez analysé les risques beaucoup mieux que quiconque? Si ce n'est pas le cas, pourquoi ne pouvons-nous donc pas abaisser le seuil de 1 million de dollars de manière à vous permettre de prêter à la petite entreprise? Votre prédateur - pardon, les banques-risque de se plaindre, mais vous offririez un service aux petites entreprises canadiennes.

Who would like to tackle that?

Mr. Bourbonnière: I'd like to make a comment about your reference to the number of insurance agents out there and our training. In many cases we have had six to ten years of professional training to do the kind of work we do, which includes retirement income planning, employee benefits and estate planning. You're now defining virtually another whole profession.

Mr. Ianno: You don't have to necessarily do the analysis. When your broker visits me and sells me life insurance, I may have a business he knows everything about and a doctor's certificate that says I'm healthy, etc. I may need a line of credit or some loans. I have a good business and you know my income level and sometimes even more information than the banks.

The broker would only have to refer my case back to your 13 people. You might have to increase the level of personnel capable of making the tough decisions who can say, yes, we actually can make a profit from lending to you as a small business owner.

Mr. Bourbonnière: I think that's a good point. It touches on the area of confidentiality of information that's perhaps beyond the scope of our discussion today.

Quite frankly, as the intermediary—speaking as a practitioner again—we may have all that financial and medical information for the purposes of a life or an income replacement type of coverage, for example. We would be loath, from a confidentiality point of view, to turn that over willy-nilly and try to somehow work out an arrangement to make the financing. That's not to say it couldn't be done, but it's another whole area.

• 1820

Mr. Ianno: I'm not saying to give that up, because basically when you're sending me up the ladder to ask for the loan, you have that information in front of you because it's part of your company.

The Chairman: Mr. Ianno, I understand that one of our witnesses has to catch a flight, so I'd like to let them get away. Put your question and we'll get an answer, and then I think we'd better bring the meeting to a close.

Mr. Bourbonnière: As I say, I guess it's the concerns of the management of confidential credit information up and down. There are issues with regard to a bank's access to the same information from a medical point of view, and therefore there are restrictions in the insurance industry. As I say, it's a whole other kettle of fish.

Mr. Ianno: I don't understand the difference. I gather that if an agent comes to me and I tell him I have a need in my business, and you then send me up the ladder and I go and see the person who is responsible, and they say I'm worthy or not worthy of it, on the merits of my business or my needs or the collateral, where's the problem?

Mr. Discepola: The banks are doing that very well. When you go to see them for a loan they'll ask you if you would like to do business with their stockbroker or if you would like to get their credit card.

[Translation]

Aimeriez-vous relever ce défi?

M. Bourbonnière: Permettez-moi de faire une observation au sujet du nombre d'agents d'assurance que vous avez mentionnés et de notre formation. Dans bien des cas, nous avons eu entre six et 10 ans de formation professionnelle pour effectuer le genre de travail que nous faisons, ce qui comprend la planification des revenus aux fins de la retraite, les avantages sociaux et la planification successorale. Nous nous trouvons maintenant à constituer pour ainsi dire une profession en elle-même totalement différente.

M. Ianno: Vous n'avez pas nécessairement à faire l'analyse. Lorsque votre courtier me rend visite et qu'il me vend de l'assurance-vie, j'ai peut-être une entreprise dont il connaît tous les secrets et un certificat médical attestant de ma bonne santé, etc. J'ai peut-être besoin d'une ligne de crédit où de quelques emprunts. J'ai une entreprise en bonne position et vous connaissez mon revenu et, quelquefois, des choses que même les banques ne savent pas.

Le courtier n'aurait qu'à me diriger vers l'un de vos 13 employés. Vous pourriez devoir accroître le niveau des employés capables de prendre des décisions difficiles et de juger s'ils peuvent effectivement faire un profit sur les prêts qu'ils vous consentiraient en tant que petit exploitant.

M. Bourbonnière: Ce point est valable puisqu'il touche à la confidentialité de l'information, sujet qui échappe peut-être à la portée de nos délibérations d'aujourd'hui.

En toute franchise, en tant qu'intermédiaire—en parlant encore une fois à titre de praticien—nous avons peut-être toute l'information médicale et financière nécessaire pour vendre une assurance-vie ou offrir une couverture de remplacement de revenu, par exemple. Nous ne serions pas disposés, du point de vue de la confidentialité, à retourner cela bon gré mal gré pour essayer de s'entendre sur une formule de financement. Ça ne veut pas dire que cela ne peut être fait, mais c'est une toute autre question.

M. Ianno: Je ne dis pas d'abandonner cela, car lorsque vous me dirigez vers un supérieur pour mon prêt, votre société possède déjà cette information.

Le président: Monsieur Ianno, un de nos témoins doit prendre un avion et j'aimerais le laisser partir. Posez votre question et laissons le témoin répondre puis nous ajournerons la séance.

M. Bourbonnière: Comme je l'ai dit, ce sont les problèmes liés à la gestion de l'information confidentielle de crédit qui est acheminée d'un échelon hiérarchique à l'autre. L'accès d'une banque à la même information d'un point de vue médical pose des problèmes, d'où les restrictions du secteur de l'assurance. C'est une toute autre paire de manches.

M. Ianno: Je ne comprends pas la différence. Si je rencontre un agent pour lui exposer les besoins de mon entreprise, mais que vous m'envoyez voir son supérieur pour qu'il décide de mon cas en fonction de la valeur de mon entreprise, de mes besoins ou des biens que je donne en garantie, où est donc le problème?

M. Discepola: Les banques le font très bien. Lorsque vous vous rendez à une banque pour contracter un emprunt, le préposé vous demandera si vous voulez consulter le courtier ou recevoir la carte de crédit de l'établissement.

Mr. Bourbonnière: That's also another kettle of fish. On referring up for the purposes of an upstream credit assessment, Lorsqu'on dirige quelqu'un vers un supérieur pour une we're probably back to very similar arguments that my colleague has spoken of earlier, As far as assessing the credit risk is concerned, there's a big difference between assessing a risk from a financial point of view for the purpose of insurance and how much and what's the appropriate coverage, and whether the individual is a good credit risk.

Mr. Ianno: But I'm not asking the agent to do that. All I'm asking the agent to do is refer me to the proper channels.

Mr. Daniels: It's an intriguing idea, although in some respects I chill a bit as I think about a group playing both sides of the fence. There are issues there, non-trivial issues, to worry about. I'm not aware, though, in general answer to your question, of any of the agency forces being used in that fashion in the business.

Mr. Ianno: I gathered that was the case.

Mr. Daniels: Well, but you put the question generally.

Mr. McGarry: I might add, in a related way, agents quite often do refer people for personal mortgage loans. That does occur. The difficulty is that despite the wonderful training most of the agents have for what they're doing, it does not necessarily make them a good judge of whether or not the house is worth-

Mr. Ianno: But that's fine. We're not asking them to make a judgment.

Mr. McGarry: Well, if you're just talking about referrals-

Mr. Ianno: Referral up to the system.

Mr. McGarry: I'm sorry, sir. You're back to the same thing. It's a question of enough of the people who are going to be able to assess the risk. Saying that we have 63,000 people around the country does not mean that you have 63,000...

Mr. Ianno: But when you say 8,000 banks are doing it, they have limited-

Mr. McGarry: They have trained people there.

Mr. Ianno: But they have them in independent banking centres, where there would be 600 for one bank or whatever. They don't have them in all their distribution networks.

Mr. McGarry: That's true.

The Chairman: Thank you, gentlemen, for your contribution to our work. I have a few questions I would like to put too, but I'll do that informally after the meeting.

Mr. Daniels: Mr. Chairman, thank you very much for receiving us. It's not a plane that's taking me away. It's the fact that the parliamentary dinner starts in five minutes and since I'm a co-host I'm going to have to get there to at least run in the door.

Mr. Discepola: Are we still invited?

[Traduction]

M. Bourbonnière: C'est une autre paire de manches. évaluation de crédit, on reprend sans doute les mêmes arguments de mon collègue. Lorsqu'on évalue un risque de crédit, il y a une grande différence entre l'évaluation d'un risque financier visant à connaître la couverture et le type d'assurance demandés ou visant à savoir si l'individu constitue un bon risque de

M. Ianno: Je ne demande pas à l'agent de faire cela, mais plutôt de me diriger vers les bonnes personnes.

M. Daniels: L'idée est intrigante, bien qu'à certains égards, je frissonne à la pensée qu'un même groupe de personnes puisse intervenir sur les deux plans. Cette situation pose des problèmes qui ne sont pas bénins. Pour répondre d'une façon générale à votre question, il n'y a, à ma connaissance, aucune force dans le secteur qui soit utilisée de cette manière.

M. Ianno: C'est ce que je croyais.

M. Daniels: Non, mais vous avez posé une question générale.

M. McGarry: D'une certaine façon, il arrive assez souvent que des agents dirigent ailleurs des gens en quête d'un prêt hypothécaire personnel. Le problème vient du fait que la plupart des agents, malgré l'excellente formation qu'ils ont reçue pour faire leur travail, ne sont pas nécessairement compétents pour décider de la valeur de la maison.

M. Ianno: Cela me va. Nous ne leur demandons pas de poser un jugement.

M. McGarry: Si vous ne parlez alors que des personnes dirigées...

M. Ianno: . . . vers des paliers supérieurs dans le système.

M. McGarry: Désolé, monsieur. Vous revenez au point de départ. C'est dans le nombre de personnes compétentes pour évaluer le risque que se situe le problème. Supposons qu'il y ait 63 000 personnes au pays, cela ne signifie pas que vous avez 63 000...

M. Ianno: Mais lorsque vous dites que 8 000 banques le font, elles ont des limites...

M. McGarry: Elles possèdent un personnel qualifié.

M. Ianno: Mais ces gens se trouvent dans des centres bancaires indépendants où l'on en compterait 600 par banque. Ce personnel n'est pas aussi nombreux partout dans leur réseau de distribution.

M. McGarry: C'est exact.

Le président: Messieurs, je vous remercie de votre collaboration. J'aurais également quelques questions à poser, mais j'attendrai après la séance.

M. Daniels: Monsieur le président, nous vous remercions de nous avoir reçus. Je ne dois pas quitter parce qu'un avion m'attend, mais bien parce que le dîner parlementaire commence dans cinq minutes et que je suis l'une des personnes qui doit accueillir les invités. Je dois donc m'y rendre en toute hâte.

M. Discepola: Sommes-nous toujours invités?

Mr. Daniels: You're still invited. Please do come. I thank you for deliberations.

The Chairman: Thank you very much. The meeting is adjourned.

[Translation]

M. Daniels: Vous l'êtes. Veuillez nous faire l'honneur. Je vous this opportunity and I hope we've been able to add something to your remercie de nous avoir donné cette occasion et j'espère que nous avons pu contribuer à vos délibérations.

Le président: Merci beaucoup. La séance est levée.



MAIL **→**POSTE

Canada Post Corporation/Société canadienne des postes

Postage paid

Port payé

Lettermail

Poste-lettre

8801320 **OTTAWA**

If undelivered, return COVER ONLY to: Canada Communication Group - Publishing 45 Sacré-Coeur Boulevard, Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

En cas de non-livraison, retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à: Groupe Communication Canada — Édition 45 boulevard Sacré - Coeur, Hull, Québec, Canada, K1A 0S9

WITNESSES

From Credit Union Central of Canada:

Bill Knight, Vice-President, Government Affairs Credit Union Central of Canada:

Harry Joosten, Member Relations Manager, St. Willibrord Community Credit Union (London, Ont.);

Grant Nicklin, Vice-President, Operations Prince Albert Credit Union (Sask.);

From Canadian Life and Health Insurance Association and Life Under- Del' Association canadienne des compagnies d'assurances de personwriters Association of Canada:

Mark Daniels, President, Canadian Life and Health Insurance Association inc.:

Paul Bourbonnière, Chairman and Chief Executive Officer, Life Underwriters Association of Canada;

Paul McGarry, President and Chief Executive Officer, Zurich Life Canada:

Robert Kilimnik, Vice-President, Investments, The Mutual Life Assurance Company of Canada.

TÉMOINS

De la Centrale des caisses de crédit du Canada:

Bill Knight, vice-président, Les affaires gouvernementales; la Centrale des caisses de crédit du Canada;

Harry Joosten, gérant de relations des membres, La St. Willibrord Community Credit Union (London, Ont.);

Grant Nicklin, vice-président, Opérations Prince Albert Credit Union (Sask.);

nes inc. et l'Association des assureurs-vie du Canada:

Mark Daniels, président, Association canadienne des compagnies d'assurances de personnes inc.;

Paul Bourbonnière, président et chef de la direction, L'Association des assureurs-vie du Canada;

Paul McGarry, président et chef de la direction, Zurich du Canada, compagnie d'assurance-vie;

Robert Kilimnik, vice-président aux placements, La Mutuelle du Canada, compagnie d'assurance sur la vie.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.

If this document contains excerpts or the full text of briefs presented to the Committee, permission to reproduce these briefs in whole or in part, must be obtained from their authors.

Available from Canada Communication Group - Publishing, Public Works and Government Services Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

Si ce document renferme des extraits ou le texte intégral de mémoires présentés au Comité, on doit également obtenir de leurs auteurs l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ces mémoires.

En vente: Groupe Communication Canada — Édition, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, Ottawa, Canada K1A 0S9